

Hasta ahora hemos citado varias veces la importancia del departamento de tesorería en la gestión de los cobros y los pagos, pero sin mencionar cuales son los medios de cobro y pagos más utilizados. Aquí daremos a conocer cuáles son los más habituales, así como sus características fundamentales.

Antes de describirlos resumimos los objetivos de la gestión financiera mediante los siguientes puntos:

- 1º- **LIQUIDEZ:** capacidad de la entidad local de hacer frente a sus obligaciones de pago, sin sufrir pérdidas y en plazo.
- 2º- **SOLVENCIA:** concepto ligado a la liquidez pero a largo plazo
- 3º- **OPTIMIZACIÓN DE LOS RECURSOS FINANCIEROS Y ELIMINACIÓN DE RIESGOS FINANCIEROS**
- 4º- **LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA:** es el instrumento que nos anticipará el grado de cumplimiento del objetivo de liquidez y solvencia.
- 5º- **CUMPLIR LA REGLA DE EQUILIBRIO FINANCIERO MÍNIMO:** operaciones de capital financiadas con operaciones de capital y las corrientes con corrientes.
- 6º- **CUMPLIR LA REGLA DE SEGURIDAD:** existencia de fondo de maniobra. se asocia con la existencia de remanente de tesorería para gastos generales positivo.
- 7º- **CUMPLIR LA REGLA DE LA TESORERÍA ÓPTIMA:** equilibrio financiero. Ahorro neto positivo constante, así como liquidez y solvencia unido a la consecución de las políticas públicas programadas.
- 8º- **COORDINAR EL CICLO PRESUPUESTARIO EN LA EJECUCIÓN DE LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES, CONTROLANDO LOS DESFASES ENTRE LAS DOS VERTIENTES** (Gastos e ingresos).

Para el logro de los objetivos, es necesario ejercer una correcta planificación financiera para lo que utilizamos los productos financieros que nos servirán para aproximarnos al cumplimiento de dicha planificación.

I.- MEDIOS DE COBRO Y PAGO.

1.- El efectivo

– **EFFECTIVO:** el efectivo es el medio de cobro/pago más utilizado en aquellas actividades al por menor o al detalle. Dado el riesgo que conlleva y, sobre todo, por la pérdida de rendimientos financieros debido a la alta acumulación de disponible para el pago en efectivo, ésta es una práctica cada día más en desuso. En cualquier caso, el Banco de España la regula de la siguiente forma: si el ingreso en efectivo se produce antes de las 11 de la mañana tendrá la misma fecha operación y valor coincidirán, en cualquier otro caso la fecha valor será el día hábil siguiente a la fecha operación.

2.- El cheque

El cheque no es más que un documento consistente en un mandato de pago que permite a su poseedor recibir una cantidad determinada de dinero contra los fondos que la persona que firma el cheque (denominado librador) tiene en una entidad bancaria. Existen diferentes tipos de cheques, los cuales definimos a continuación:

– CHEQUE NOMINATIVO: el cheque nominativo no es más que aquel cheque que se transmite por simple entrega, con la característica especial de no poder ser endosado, es decir, no puede cederse en favor de otro, dado que en el cheque aparece explícitamente el nombre de la persona que puede cobrar dicho cheque.

– CHEQUE AL PORTADOR: al contrario que el cheque nominativo, el cheque al portador si puede ser endosado ya que el tenedor del mismo, será aquella persona que pueda cobrar dicho cheque. En este caso, en la denominación del cheque ha de aparecer expresamente la frase “AL PORTADOR”.

– CHEQUE A LA ORDEN: Cheque nominativo que puede ser endosado mediante declaración escrita del titular en el propio documento.

– CHEQUE CONFORMADO: Cheque en el que la entidad bancaria acredita que el emisor del mismo dispone de fondos suficientes, los cuales son retenidos hasta efectuar su pago. El vencimiento para el pago del cheque será fijado expresamente en el cheque o por el contrario se fijará en 15 días, según la Ley Cambiaria y del Cheque.

– CHEQUE CRUZADO: Cheque en el que se trazan dos rayas paralelas y que solo puede ser pagado a un banco o a un cliente de este. Si se expresa el nombre de una entidad entre las dos líneas, solo se podrá hacer efectivo a través de dicha entidad. Si entre las dos líneas figura la expresión “y compañía” o “y cía.”, podrá hacerse efectivo en cualquier entidad bancaria.

– CHEQUE EN MONEDA EXTRANJERA: el tenedor de un cheque en moneda extranjera, podrá recibirlo del librado en la misma moneda y si lo presenta a un tercero, éste podrá tomarlo al cobro o bien admitirlo a negociación o en firme abonándolo en la moneda en la que está extendido.

Básicamente estos son los tipos de cheques existentes. Los pagarés de cuenta corriente normalizados, aunque no son estrictamente cheques si tienen un formato muy similar y cuentan con especificaciones prácticamente iguales a éstos, con la salvedad de poseer un código de documento que permite a los sistemas automáticos de compensación, que no se pueda presentar al cobro con anterioridad a la fecha de vencimiento.

3.- Letras y efectos de comercio

Siguiendo con el estudio de aquellas formas de cobro y pago más utilizadas hoy hablaremos de las letras de cambio y los efectos comerciales.

– LETRAS: Mandato de pago por el que la persona que emite el documento –librador- ordena al librado el pago de una cantidad de dinero en una fecha determinada (vencimiento) a favor un tercero, cuyo nombre ha de figurar en la letra. Es negociable y se puede endosar. A la hora

de completar una letra, ésta debe contener: la denominación de la letra, el mandato de pago, el nombre del librado, el vencimiento, lugar de pago y nombre de la persona a la que se abonará, fecha y lugar del libramiento así como la firma del librador.

En caso de que falte alguno de los requisitos anteriores, no se considera una letra de cambio, con las excepciones siguientes:

- si no se incluye el vencimiento, se considerará pagadera a la vista.
- si no se fija el lugar de pago explícitamente, se tomará el domicilio del librado que figure en la letra.

4.-Transferencia bancaria

Otro de los medios de cobro y pago más utilizados habitualmente para liquidar deudas contraídas, son las transferencias bancarias.

A) Definición

La transferencia bancaria es una operación mediante la cual el titular de una cuenta en una entidad (ordenante) ordena el traspaso de fondos a otra cuenta, de la misma u otra entidad, cuya titularidad es de un tercero (beneficiario). Es fundamental que la cuenta bancaria del beneficiario esté en otra entidad de crédito diferente a la del ordenante, ya que de ser la misma entidad, dicha operación será considerada como traspaso.

En cualquier caso, en muchas ocasiones, las entidades bancarias consideran como transferencias, aquellas en las que la orden de envío especifica que los fondos se entreguen en efectivo al beneficiario y aquellas en las que el ordenante paga en efectivo en la ventanilla de la entidad para su posterior envío a la cuenta del destinatario en otra entidad de crédito, operaciones conocidas como órdenes de pago o giros. Como se aprecia, en estos tipos de operaciones, no concurre la existencia de dos cuentas bancarias.

B) Tipos de transferencias

Las transferencias bancarias pueden clasificarse en dos grandes tipos: según el ámbito geográfico, según el plazo de ejecución o bien según el modo de ordenación

Si atendemos al primero de los criterios, se pueden diferenciar dos clases de transferencias, **según el ámbito geográfico:**

1. Transferencias nacionales: en este caso, tanto el que envía el dinero como el que lo recibe lo hacen en España. Tendrán tratamiento específico cuando no sean en euros o cuando, siendo en euros, superen los 12.500 euros y el ordenante y/o el beneficiario sean no residentes. Algunas entidades todavía distinguen entre transferencias en las que la cuenta del ordenante y el beneficiario están en la misma plaza y cuando no lo están.

2. Transferencias exteriores: cuando el ordenante entregue los fondos en España y el beneficiario esté en otro país, o cuando el ordenante entregue los fondos en otro país y el beneficiario los reciba en España. Una modalidad específica son las transferencias STP (Straight

Trough Processing), que son las que pueden realizarse de forma totalmente automatizada, ya que la entidad ordenante tiene los datos necesarios para ello: el IBAN (número internacional de cuenta) del beneficiario y el BIC (código de identificación bancaria) del banco del beneficiario.

Según el segundo criterio de clasificación de las transferencias, **según el plazo de ejecución o bien según el modo de ordenación**, éstas también podrán ser:

1. Ordinarias

2. Urgentes: obviamente, el plazo de ejecución de estas últimas es menor.

Por último, nos encontramos con la **forma de ordenar las transferencias**. Éstas se pueden ordenar de manera personal, es decir, directamente en la sucursal bancaria, mediante vía telefónica, a través de cajeros automáticos o internet.

Existen otro tipo de transferencias que, además, tienen un tratamiento totalmente diferenciado por parte, no solo de las entidades de crédito sino también por parte del Banco de España: nos estamos refiriendo a las OMF. Estas transferencias no se realizan a través del circuito tradicional, sino que el trasvase de fondos se realiza entre las cuentas de tesorería que los bancos comerciales mantienen en el Banco de España. Hay que tener en cuenta que esta modalidad de transferencia si bien tiene la ventaja de que la valoración del abono en la entidad destinataria es el mismo día de su realización también ha de tener presente que el horario para su realización es más limitado concluyendo a las 13:00 de cada día hábil. Estas transferencias bancarias, son más rápidas que las tradicionales, pero también se ha de tener en cuenta su mayor coste para el ordenante.

Plazos

En todas las operaciones, y con independencia de aplicar puntualmente las normas correspondientes de valoración, las entidades pondrán los medios necesarios para abonar o adeudar las cuentas de los clientes sin demoras o retrasos, aplicando la máxima diligencia en facilitarles la disponibilidad pronta de los fondos.

Para las transferencias bancarias nacionales, no hay plazos. No obstante, una transferencia se entenderá aceptada y se cursará, siempre que exista cobertura suficiente para efectuarla, como muy tarde el siguiente día hábil a la recepción de la orden, salvo excepciones. No obstante, sería raro que no se la abonaran al beneficiario el mismo día o al día siguiente de aquel en que la recibe la entidad de este beneficiario.

En el caso de transferencias bancarias realizadas dentro de la Unión Europea para su abono en cuenta, en euros o en cualquier divisa de la Unión Europea, hasta una cantidad total equivalente a 50.000 euros, el plazo máximo para que el dinero llegue al beneficiario será el que se pacte entre el ordenante y la entidad. Dicho plazo no podrá ser superior a cinco días laborables bancarios y, salvo excepciones, se entenderá que el plazo empieza a contar, como máximo, el día siguiente hábil al de la orden de la transferencia.

En esta clase de transferencias realizadas dentro del Unión Europea, si se incumplen los plazos, el ordenante y el beneficiario pueden recibir una indemnización, salvo que el retraso sea culpa suya.

5.- Adeudos por domiciliación

Según el Banco de España, un adeudo es toda anotación en el debe de una cuenta, que implica una disminución del saldo a favor del titular.

Los adeudos por domiciliación, es otro de los medios de cobro y pago más extendidos, no sólo en las empresas sino también entre el ciudadano de a pie(quién no tiene domiciliado el pago del recibo de la luz, el agua, el seguro del hogar, etc. ?). Los adeudos por domiciliación deben estar autorizados por el titular por escrito, requisito que muchas veces no se cumple, si bien el titular de la cuenta donde se adeuda tiene la potestad de devolver el recibo adeudado en un determinado plazo a partir del momento del adeudo. El plazo de devolución depende de la cuantía del adeudo:

- si la cantidad adeudada es inferior a los 2.500 euros, el plazo de devolución es de 30 días naturales.
- si la cantidad adeudada es superior a los 2.500 euros, el plazo de devolución es de 9 días hábiles.

Existe una normalización de las domiciliaciones por parte de la Asociación Española de Banca (AEB) y por la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA), que es empleada por la entidad emisora para hacer llegar a la entidad financiera responsable de los adeudos, la información correspondiente de cada uno de ellos.

Gracias al uso extendido de ERP's, el envío masivo de adeudos por domiciliaciones se hace en pocos minutos y con total seguridad para las empresas emisoras. Así estas empresas, generan a través de su software un fichero informático con unas determinadas características, especificadas por la AEB y denominada cuaderno o norma 19*, y que mediante interconexión entre la empresa y la entidad financiera, son recibidos por esta última. De esta manera, la entidad financiera remite la orden de adeudo a cada uno de los clientes de la compañía y les remite la notificación de adeudo.

*Más adelante analizaremos más detenidamente la estructura de los cuadernos o normas de la AEB.

II.- INSTRUMENTOS FINANCIEROS DE GESTIÓN.

1.- Cuentas corrientes

Las cuentas corrientes son tipos de depósitos disponibles a la vista. Las cuentas corrientes pueden ser de ahorro o de crédito. La primera permite al titular ingresar fondos y retirarlos total o parcialmente sin previo aviso; la segunda permite además disponer de una cuantía superior al saldo disponible en cuenta, pactado previamente.

Según la titularidad, las cuentas corrientes de ahorro se pueden clasificar en:

Individual: si está a nombre de un solo titular.

Conjunta: en este caso existirán dos o más titulares y para la realización de cualquier acto, deberá ser necesaria la firma de todos ellos.

Indistinta: funciona igual que la titularidad conjunta, con la excepción de que en este caso basta la firma de cualquiera de los titulares para cualquier acto.

Dentro de cualquiera de las categorías anteriores, las cuentas corrientes pueden ser remuneradas o no, es decir, podrán generar rendimientos o no.

A la hora de contratar una cuenta corriente, hay que tener en cuenta que las condiciones de cada entidad bancaria, a pesar de estar reguladas por el Banco de España, difieren enormemente de unas a otras. Así, vamos a enumerar aquellos elementos más importantes en los que fijarse a la hora de contratar una cuenta corriente.

Saldo mínimo necesario: es la suma que hay que tener en la cuenta para obtener el interés pactado.

Franquicia (tramo no remunerado): es una cuantía inferior o igual al saldo mínimo que no genera rendimientos.

Comisiones: es un porcentaje en concepto de administración o apunte. Este es uno de los aspectos más importante a controlar, dado que en muchas entidades bancarias, estas comisiones son exageradas.

Liquidación y abono de intereses: la liquidación puede hacerse sobre el saldo medio en un período de tiempo, mientras que el abono puede o no coincidir con la liquidación. Lo más interesante es que los períodos de abono sean lo más frecuentes posible.

Interés nominal: no se debe tener en cuenta ni las comisiones ni otro tipo de particularidades propias de cada cuenta corriente y de cada entidad bancaria. Esta es una de las características a tener más en cuenta, sobre todo, en el caso de las cuentas remuneradas.

TAE (tasa anual equivalente): es el interés efectivo que se paga teniendo en cuenta comisiones, franquicias, etc. Es lógico pensar que este tipo no tiene por qué coincidir con el interés nominal debido al efecto de comisiones y franquicias.

Descubierto: otro de los aspectos a ser valorados es la posibilidad de descubierto. Lo más habitual, es que las entidades cobren una serie de comisiones a aquellas cuentas corrientes que durante un tiempo presenten un saldo negativo. Una de las labores en la gestión de la tesorería, es evitar los descubiertos en las cuentas bancarias, mediante el control de saldos, pagos y cobros referidas a dichas cuentas.

Otros servicios: existen otra serie de servicios prestados por las entidades bancarias y vinculadas a las cuentas corrientes, que pueden hacer que nos decantemos por una entidad bancaria u otra. Entre ellos están: la posibilidad de disponer de **tarjetas de crédito/débito**, negociación de cheques misma o diferente plaza, gestión de las transferencias, etc

El Banco de España, define en su normativa sobre cuentas corrientes, una serie de normas de obligado cumplimiento para todas las entidades bancarias. **La comunicación del abono de intereses debe contener, como mínimo, los siguientes datos:**

El **período** al que hace referencia el abono, indicando claramente la fecha inicial y final.

El **tipo de interés** contractual aplicado

Saldo medio o la suma de los números para valoración.

El importe de los **intereses resultantes**.

Aquellos **impuestos retenidos**, indicando claramente el tipo aplicado y la base para su cálculo.

Cuentas corrientes: liquidación

Una vez conocidos el capital y el interés, solo falta conocer el tiempo durante el cual cada capital produce intereses. A este efecto se pueden distinguir 3 métodos:

1. Método directo: este considera que el capital, deudor o acreedor, devenga intereses durante los días que median desde la fecha de vencimiento hasta el momento de su liquidación.

2. Método indirecto: este sistema calcula los intereses generados desde la fecha en que se originan hasta una fecha fija denominada época.

3. Método hambugués o de saldos: este método utilizado por primera vez en Hamburgo, es también conocido por el método de saldos por que los números comerciales se calculan en base a los saldos que van apareciendo en la cuenta y no en función de los capitales. Los pasos para liquidar la cuenta por este método son los siguientes:

Se ordenan las operaciones por fecha valor.

Se halla la columna de saldos como diferencia entre el debe y el haber de capitales. Cada vez que hagamos una anotación el saldo de la cuenta varía.

Hallar los días, contados de vencimiento a vencimiento, y del último vencimiento a la fecha de cierre.

Se calculan los números comerciales multiplicando los saldos por los días y se colocan en el debe si el saldo es deudor y en el haber si el saldo es acreedor.

A partir de ahí determinaremos la liquidación del siguiente modo:

a) Cálculo de interés:

Intereses deudores= suma de números deudores x multiplicador fijo banco

Intereses acreedores= suma de números acreedores x multiplicador fijo cliente

Multiplicador fijo = Tipo de interés / 360 ó 365

b) Cálculo del impuesto sobre las rentas de capital, esto es, las retenciones a cuenta del impuesto de la renta.

c) Cálculo del saldo a cuenta nuevo.

2.- Pólizas de crédito.

Las **pólizas de crédito** es uno de los instrumentos financieros más usados por las empresas ya que, no solo se usan como instrumento de financiación, sino que son muy utilizadas para articular los cobros y los pagos ordinarios.

Las pólizas de crédito, como su propio nombre indica, nos permite financiarnos, pero de una manera un tanto distinta a los préstamos bancarios. Veamos cuáles son esas diferencias:

1. El crédito permite la disposición gradual de las cantidades necesarias en la cuantía y el tiempo que sea necesario; al contrario, el préstamo se dispone de una sola vez y por el montante total requerido.
2. En la póliza se paga por la cantidad dispuesta y en función del tiempo de disposición. Por el contrario, en el préstamo se paga por el total aunque no se haya usado al completo.

Los créditos se formalizan en una póliza en la que se establecen las condiciones de funcionamiento, como puede ser el límite del disponible, el tipo de interés, las comisiones, etc., todo ello instrumentado a través de una cuenta bancaria que tiene un funcionamiento prácticamente igual a una cuenta corriente, en la que se liquidan periódicamente las operaciones.

Como es lógico pensar, la contratación y uso de un póliza de crédito tiene un coste para las empresas. Veamos aquí cuáles son sus principales costes:

Intereses: los intereses se calculan sobre la diferencia de saldos vigentes. De esta forma tendremos los intereses deudores, por aquella parte del crédito que se haya dispuesto, siempre que no se haya superado el límite contratado, y los intereses excedidos por aquella cuantía dispuesta por encima del límite de crédito previamente pactado con la entidad bancaria.

Comisión de apertura: esta comisión solo es pagadera a la formalización del contrato y su cuantía varía en función de el límite de crédito concedido.

Comisión de disponibilidad: esta comisión se paga por aquella parte del crédito contratado pero no utilizado.

Comisión de excedido: esta comisión será pagadera por aquella cuantía utilizada por encima del límite contratado con la entidad bancaria.

La liquidación de las pólizas de crédito se realiza por el método hamburgués, explicado en una entrada anterior, que recordamos realizaba los cálculos a partir de los saldos. De tal forma, los pasos de la liquidación son los que pasamos a detallar:

- Cálculo del saldo resultante tras un movimiento bancario.
- Cálculo del número de días de la vigencia de dicho saldo.
- A la fecha de la liquidación, agrupación de saldos por tipología, es decir, acreedores, deudores y excedidos.
- Cálculo de los números comerciales, es decir, el resultado de cada uno de los saldos anteriores multiplicado por el número de días de vigencia.
- Agrupación de los números comerciales en acreedores, deudores y excedido.
- Cálculo de los intereses, esto se realizará multiplicando cada uno del total de números comerciales por el tipo acordado a la firma de la póliza, cargándose o abonándose en su caso.
- Se calculan y se cargan en cuenta las comisiones pertinentes (saldo medio no dispuesto y la comisión sobre el mayor excedido) si procede.

- Cálculo del nuevo saldo bancario.

3.- Confirming

El confirming, es una operativa utilizada con bastante frecuencia y que, en la mayoría de las ocasiones, se utiliza como respaldo o garantía de una transacción comercial entre dos partes. En este caso, las entidades financieras se constituyen como gestoras de los pagos del cliente bajo la orden del mismo. Según esta orden, la entidad financiera emitirá un cheque o realizará una transferencia con origen la cuenta del cliente, comunicado con anterioridad y remitido al destinatario, cancelando así la deuda existente. Esta operativa genera una seguridad y confianza, tanto en el cobro de la deuda como en el mantenimiento de relaciones proveedor-cliente.

Como decíamos anteriormente, el confirming garantiza al acreedor la percepción de la deuda. Esta garantía, contempla el pleno reconocimiento del pago y que el mismo se realizará en el término acordado y será abonado por la entidad financiera.

La operativa del confirming es bien sencilla. Según este acuerdo entre cliente y entidad bancaria, el primero se compromete a enviar periódicamente una relación de facturas y proveedores de servicios, con la orden de pago y la fecha de vencimiento. Una vez recibida la confirmación del cliente, la entidad bancaria se pone en contacto con el acreedor (el proveedor en este caso) para comunicarle el cobro de tal orden. Dicho aviso de pago se realiza previo al vencimiento del mismo y de forma escrita; mientras que el pago se realiza mediante cheque o transferencia (las más utilizadas) o bien mediante un anticipo de dinero a través de una cesión de crédito sin recurso.

4.- Descuento de efectos

La operativa del descuento de efectos es simple: las entidades bancarias anticipan al cliente el importe de un crédito no vencido que éste tiene ante un tercero y previa deducción de un interés.

El descuento más habitual es el descuento comercial, que es el que se realiza sobre los efectos comerciales, como consecuencia de una venta o prestación de servicios a plazo. El objetivo es claro: obtener liquidez mediante la movilización de los créditos. El descuento puede ser:

Descuento simple: se negocia el descuento individual o de remesas de efectos, sin que se presuponga un futuro descuento de remesas.

Línea de descuento: en este caso, el descuento se hace de manera reiterada y siempre bajo la supervisión de la entidad financiera en lo que se refiere a riesgo comercial, volumen máximo de efectos, condiciones de renovación, etc...

Descuento comercial: operativa

El descuento comercial puede realizarse de dos modos diferentes:

Descuento al tirón: este se realiza aplicando un tipo de interés por el tiempo que falta hasta el vencimiento de una deuda sobre el nominal de ésta. El interés se calcula una sola vez por toda

la duración del plazo y su descuento por anticipado en el momento del abono del importe ya descontado.

Descuento a forfait o a tanto alzado: toda la remuneración por el descuento se engloba en un solo concepto (un porcentaje sobre el nominal) que equivale al interés si se ha fijado considerando el vencimiento de los efectos, más las comisiones de descuento, y en cuya determinación suele tomarse en consideración de las características del papel.

El coste efectivo de la operación se cumplimentará por cada factura liquidada como sigue:

Se integrará en el coste el importe de las comisiones que exceda de los mínimos fijados por cada entidad.

Los efectos a menos de 15 días no se entenderán como descontados a estos fines siendo liquidados de manera separada.

Descuento comercial: información a incluir en su liquidación

Según circular del Banco de España, a la hora de liquidar los descuentos comerciales, se deben incluir los siguientes datos:

Intereses: en los que se deben incluir nominal, vencimiento, días de descuento, tipo de descuento aplicado, T.A.E, importe de los intereses que resultan y los impuestos que en su caso resultasen.

Comisiones y gastos: los aplicados según las tarifas publicadas por cada entidad.

Las liquidaciones deberán indicar la fecha desde la que se calculan intereses. Estas se podrán practicar por facturas que comprendan efectos descontados en una misma fecha.

5.- Factoring

El factoring es un conjunto de servicios que realiza una entidad financiera (también conocido como factor) respecto a los créditos comerciales a corto plazo (facturas) que la empresa vendedora y titular de los mismos y por los que el factor recibe previamente una remuneración establecida. Rompe la relación entre proveedor y cliente.

Generalmente, el factoring agrupa los siguientes servicios:

Estudio del grado de solvencia de los deudores, asignando una línea de riesgo a cada uno de ellos.

Gestión integral del cobro de las facturas respetando los medios de cobro acordados con los deudores.

Administración de las cuentas a cobrar cedidas por el cliente.

Garantía del riesgo de insolvencia de los deudores con una cobertura total.

Anticipo de fondos sobre las facturas cedidas

Factoring: modalidades

Dentro de la operativa de factoring, existen tres tipos comúnmente aceptados que combinados entre sí originan toda la variabilidad existente. Estos tres grandes tipos son:

En función del riesgo: el factoring así definido se divide a su vez, en factoring con recurso (cuando existe riesgo a cargo del cliente) y sin recurso (cuando existe riesgo a cargo del factor)

En función del momento de pago: el pago puede hacerse al vencimiento (o fecha), al cobro o al cobro con 90 días de límite desde el vencimiento.

En función de la notificación al deudor: pudiendo ser con notificación o sin notificación.

Modalidades de factoring:

Si clasificamos el factoring **atendiendo al riesgo** tendremos dos clasificaciones básicas:

- **Con recurso:** este tipo de factoring es el cliente quien corre con los riesgos; el factor no garantiza el riesgo por insolvencia del deudor con lo que el cliente deberá devolver la cuantía del importe cedido más gastos e intereses.
- **Sin recurso:** en este caso el factor asume el riesgo en caso de insolvencia del deudor. El factor queda comprometido a pagar al cliente con independencia de haber cobrado por parte del deudor.

Si atendemos **al momento del pago**, podemos diferenciar tres tipos diferentes:

- Con pago al vencimiento o fecha: dentro de este tipo, el pago se puede individualizar en función del vencimiento de cada una de las facturas de la remesa o bien calcular un vencimiento medio de todas las que componen la remesa.
- Con pago al cobro: este tipo de factoring suele corresponder a contratos con recurso y suele utilizarse en aquellos casos en los que no existe un plazo cierto de pago.
- Con pago al cobro con límite de 90 días desde el vencimiento: también conocido como factoring de exportación. El factor aún cuando desde el momento de la aceptación de la cesión de crédito está garantizado el riesgo de insolvencia del deudor no adquiere el compromiso de pago a su cliente sino una vez haya cobrado de dicho deudor o, si éste no llegase a efectuar el pago, una vez que hayan transcurrido 90 días desde la fecha de vencimiento.

Ventajas e inconvenientes del factoring

Las **ventajas** del factoring se pueden dividir en dos grandes grupos:

- **Económico-financieras:** dado que por una parte aumentan la eficacia de los cobros y se mejora el flujo de tesorería, mientras que se disminuyen los costes variables y fijos de oficina y se eliminan los gastos de financiación por retraso en los cobros, los gastos de estudio y análisis de los clientes y los gastos de procedimientos contenciosos.
- **De gestión:** por una parte aumenta la consolidación de la clientela, las posibilidades de mejorar las condiciones de venta a corto plazo y el tiempo dedicado a la venta; se disminuye el inmovilizado en las cuentas a cobrar y se eliminan los riesgos fallidos por insolvencias así como interferencias entre departamentos.

De entre los **inconvenientes** podríamos destacar que los **costes son más elevados** que en cualquier otro tipo de productos financieros, además, un gran número de deudores son

reacios a admitir las cesiones de crédito a terceros, lo que puede llegar a implicar una serie de gastos de negociación con dichos deudores.

6.- Anticipo de fondos y remuneración al factor

El anticipo de fondos, no sólo es un servicio que prestan los factores sino que, además, es un derecho del cliente. El cliente puede exigir al factor que le anticipe determinadas cantidades a cuenta de los créditos, fijándose el límite de los anticipos por contrato.

La remuneración al factor tiene dos componentes:

Comisión: ésta suele fijarse sobre el importe total de las facturas aunque también puede fijarse por el número final de facturas. En ambos casos, se devengan y pagan en el momento de la cesión de los documentos de crédito, remunerando todos los servicios del factor, excepto el del anticipo de fondos.

Intereses sobre importes anticipados: se cobran únicamente en el caso de que se solicite anticipo sobre los documentos cedidos, y sólo en base a los importes anticipados, pagándose en el momento del anticipo o a través de una cuenta de crédito en la que se anotarán todos los movimientos de anticipo y cobro de créditos.

7.- Préstamo bancario

El préstamo bancario, es una operación financiera en la que una parte (llamada prestamista) entrega una cierta cantidad de dinero a otra parte (denominada prestatario) el cual se compromete a devolver el capital prestado, en los plazos y condiciones pactadas de antemano. Las **condiciones** que habitualmente suelen pactarse y a las que por tanto, quedan vinculadas ambas partes, son habitualmente las siguientes:

Importe del préstamo: cantidad prestada por la entidad financiera y que el prestatario devolverá en los términos acordados.

Plazo o duración del préstamo: tiempo a lo largo del cual se produce la devolución de la deuda contraída, incluidos los intereses generados.

Tipo de interés nominal: es el coste básico de la operación para el deudor o prestatario. Para determinar el importe a pagar en concepto de intereses, se utilizarán siempre los tipos de interés nominales, nunca el TAE.

Sistema de amortización: son un conjunto de reglas o fórmulas que las entidades financieras utilizan para configurar cada uno de los pagos que el deudor debe realizar a lo largo de la duración del préstamo. Lo habitual es fraccionar el pago de la deuda siguiendo diferentes sistemas de amortización, si bien también se puede realizar la amortización de la deuda de una sola vez, al final del período. Más adelante comentaremos en detalle, los diferentes métodos de amortización.

Comisión de apertura: sobre el importe del bien, a cobrar de una sola vez a la formalización del contrato.

Comisión de cancelación: es importe que percibe la entidad financiera en caso de que el prestatario decida cancelar de manera anticipada la deuda, bien de manera parcial o de manera total. Esta comisión, está limitada al 1% si el tipo de interés pactado es variable y sin limitación en caso de tipos de interés fijo.

Otros gastos: entre los que se incluyen gastos de escritura, notariales, registrales, tasaciones, etc. en caso de ser necesarios.

Clases de préstamos

Existen diferentes tipos de préstamos, pero vamos a fijarnos en dos tipos en concreto:

- **En función del tipo de interés:**

Préstamos a tipo fijo: el interés nominal aplicable durante la operación se mantiene constante y se fija en el momento de la firma.

Préstamo a tipo variable: el interés que se aplicará mientras el préstamo esté vivo estará indiciado, tomando como base más habitual el EURIBOR más un diferencial aplicado por la entidad financiera.

Préstamo a tipo mixto: funciona como un préstamo a tipo fijo durante un cierto período de tiempo y posteriormente se convierte en un préstamo de interés variable durante el resto de la operación.

Sin duda, ésta categoría engloba la mayoría de los préstamos actuales. En cualquiera caso, el tipo de préstamos que estudiaremos a continuación, engloba otra gran parte de las operaciones actuales.

- **En función del importe de los pagos a realizar durante toda la operación:**

Préstamo lineal: también denominado préstamo de amortización de capital constante. La cantidad destinada a amortizar deuda se mantiene constante durante todo el préstamo. Como las cuantías que periódicamente para el deudor incluyen además de la cuota de amortización los intereses que la deuda pendiente genera en cada período, y como ésta va disminuyendo con el paso del tiempo, la cuantía total a pagar irá disminuyendo a medida que pasa el número de cuotas satisfechas.

Préstamo francés: también conocido como préstamo de cuota constante. La cantidad total a pagar en cada período por intereses y por amortización de deuda se mantiene constante durante la operación. En este caso, el prestatario siempre pagará lo mismo, cualquiera que sea el período.

Carencia o diferimiento en los préstamos.

El diferimiento o carencia surge cuando se retrasa el pago de la primera amortización, es decir, transcurre un primer período durante el cual no se amortiza deuda. Es posible, que durante este primer estadio se vayan pagando intereses a medida que éstos se vayan devengando y con la periodicidad acordada, con lo que estaríamos ante un préstamo con carencia parcial. Por contra, si no se realiza pago alguno, ni de principal ni de intereses, estaríamos ante una carencia total. En este último caso, los intereses devengados y no satisfechos se acumularán al capital de partida. Una vez pasado el período de carencia, estaremos ante un préstamo normal cualquiera que sea el sistema de amortización que presente (francés, lineal...).

Aunque la carencia supone un alivio financiero durante el período financiero en que permanece activa, la cantidad finalmente pagada se eleva considerablemente, ya que el diferimiento supondrá un mayor importe a satisfacer a la entidad financiera.

Préstamos con tipos de interés revisable.

A la hora de contratar un préstamo revisable o de interés variable, es muy útil saber cómo van a afectar dichas revisiones a las cuantías a pagar en el futuro. Existen muchas formas de calcular esta afectación sobre el cuadro de amortización, pero destacamos las siguientes:

Recalculando la cuantía del término amortizativo: en este caso para cada revisión del tipo de interés, el nuevo término se calcula como una nueva operación de amortización, manteniendo el resto de factores (duración, vida remanente del préstamo, etc) invariable.

Mantenimiento constante de la cuantía de los términos amortizativos o sistema de cuota fija: en este caso lo que se mantiene constante es la cuantía de los términos amortizativos pero se modifica el número de pagos a realizar. En cada revisión del tipo de interés que se plantee, los cálculos se realizarán como si fuera un nuevo préstamo, teniendo en cuenta siempre, el importe del capital vivo y por tanto, lo que variará será el número de pagos a realizar ante el nuevo escenario, para completar la amortización del capital pendiente.

Mantenimiento del plan de amortización: a la hora de contratar un préstamo de este tipo, el capital, la duración del préstamo, el tipo de interés y las cuotas de amortización son establecidas de antemano. En caso de producirse una variación en los tipos de interés, basta con añadir a la cuota de amortización de ese período la cuota de interés que proceda de aplicar el nuevo tipo de interés una vez revisada la deuda pendiente, ya que ésta es conocida.

8.- Leasing

El leasing o arrendamiento financiero, es una forma sencilla de financiación que permite a las empresas que optan por él, disponer de cualquier tipo de bienes en concepto de alquiler y, según el cual, una vez finalizado dicho período el arrendatario suele disponer de tres opciones:

- Devolver el bien o bienes a la entidad arrendadora.
- Firmar un nuevo contrato de arrendamiento.
- Adquirir los bienes por su valor residual, es decir el valor de mercado menos las cuotas efectivamente abonadas en concepto de arrendamiento. Opción de compra.

Permite una amortización acelerada. No requiere un desembolso inicial, lo que no merma la tesorería en momentos difíciles. No modifica el ratio de endeudamiento.

Existen muchos **tipos de leasing**, que iremos desgranando a continuación:

- **Por objeto:**

Así el leasing puede ser un leasing inmobiliario o un leasing de bienes de equipo.

- **Por modalidad:**

Leasing financiero: lo realizan sociedades especializadas, las cuales adquieren el bien elegido por el usuario, al que luego se lo arriendan. La finalidad última de este tipo de leasing es la adquisición final del equipo, siendo habitualmente bajo el valor residual y con contrato irrevocable, salvo que figure esta posibilidad. La duración varía entre 2 y 5 años para el leasing de bienes de equipo y entre 10 y 15 para inmuebles.

Lease-back o retroleasing: el arrendatario vende previamente vende el equipo a la sociedad de leasing para, a continuación, acordar su cesión y firmar sobre el mismo un contrato de leasing. En otras palabras, el bien a arrendar es propiedad del arrendatario, que se lo vende al arrendador, para que este de nuevo se lo ceda en arrendamiento. De esta forma, la empresa consigue la financiación que precisa y entrega en garantía uno de los elementos de su activo que, sigue afecto a su actividad. Una vez que finaliza el contrato, se puede recuperar la titularidad del bien simplemente ejerciendo la opción de compra.

Ventajas del leasing.

En cualquiera de los tipos de leasing vistos con anterioridad existen una serie de ventajas que predominan sobre otro tipo de arrendamientos no financieros. A continuación, veremos alguna de éstas **ventajas**:

Ventajas económico financieras: Por una parte, el arrendamiento financiero permite financiar el valor del bien en su totalidad, evitando desembolsos para la adquisición del mismo; por otra parte y dada la amortización acelerada del mismo, el arrendatario puede corregir el grado de obsolescencia de los equipos.

Ventajas fiscales: ya que se permite la citada amortización acelerada de los equipos, se puede deducir en la base imponible del Impuesto de Sociedades o el IRPF. Igualmente, se evita al arrendatario el pago al contado del IVA del bien, que siempre corre a cargo de la sociedad de leasing.

En general, el leasing es una técnica de financiación especialmente adecuada para empresas que desean obtener una buena rentabilidad invirtiendo recursos en circulante y no en inmovilizado, para aquellas que no disponen de recursos propios o están muy endeudadas o bien aquellas empresas que necesitan recuperar liquidez y mediante **lease-back** liberan parte de su inmovilizado.

9.- Renting

El renting consiste en la posibilidad de alquilar un bien en lugar de hacerse con la propiedad del mismo. En ésta modalidad el usuario se compromete a pagar una cuota que incluye, no sólo el derecho de uso del citado bien, si no también otra serie de servicios relacionados.

A la hora de firmar el acuerdo de renting, ambas partes se vinculan a una serie de compromisos con la otra parte vinculada, entre ellos podemos destacar:

- Compromisos de la compañía de renting con el proveedor:
 - Analizar el riesgo de las operaciones.
 - Agilizar en la tramitación de los documentos.
 - Gestión de cobro del mantenimiento y otros servicios.
 - Traspasar servicios de la compañía de renting a los distribuidores del proveedor.

- Compromisos del proveedor con la compañía de renting:
 - Asegurar el correcto funcionamiento del bien.
 - Garantizar la prestación del servicio de mantenimiento durante el período de alquiler ya sea directamente o subcontratándolo.
 - Recuperar el bien al precio pactado al terminar el período de alquiler.
 - Garantizar la calidad y la prestación del servicio de sus distribuidores.
 - Facilitar el cambio tecnológico de los bienes durante la vigencia del contrato asumiendo la recompra de los bienes sustituidos.

Renting: modalidades.

En principio, **cualquier tipo de bien puede ser objeto de una operación de renting**, aunque dadas las características de la operativa, suelen ser productos con una obsolescencia tecnológica rápida, que precisan de mantenimiento continuado. De hecho, son susceptibles de contratar a través de renting todos los equipos y bienes de uso habitual distinguiendo entre intangibles (patentes, marcas, licencias...) y tangibles (maquinaria, mobiliario, vehículos...).

El **renting de vehículos** es el más habitual siendo sus **características** más habituales las siguientes:

- Permite disponer de cualquier vehículo para su uso personal o profesional.
- La duración del contrato suele ser entre 2 y 5 años.
- Puede considerarse la opción de compra.
- Además de la duración del contrato, los términos del contrato también estipulan los kilómetros a recorrer y que serán objeto de liquidación por exceso o por defecto al finalizar el contrato.
- Entre los servicios incluidos, están: mantenimiento recomendado por el fabricante, impuesto de circulación, cambio de neumáticos, reparaciones...

Por otra parte, el renting de bienes de equipo es también de lo más habitual para aquellas empresas que por motivos del sector, necesiten renovarse constantemente. En este caso, los servicios incluidos son el mantenimiento así como el seguro y los consumibles (según el equipo).

Renting: ventajas e inconvenientes.

Ventajas del renting:

- Mejor precio por la posibilidad de obtener mejoras del proveedor, por aprovechamiento de las economías de escala.

- Evita al usuario afrontar una inversión o destinar ahorros, como sucede con otras formas de financiación tradicionales.
- Mejora la liquidez al no bloquear recursos.

Inconvenientes del renting:

- El renting no supone la titularidad del bien.
- En el caso de vehículos, el límite de kilómetros puede suponer un inconveniente si no se ha pactado correctamente el número de los mismos a liquidar.
- En el caso de cancelación anticipada del contrato se produce una penalización.
- El usuario debe abonar una fianza a la firma del contrato.

Existen muchos más instrumentos financieros, podemos verlos en el siguiente cuadro: Cuadrante de **Instrumentos financieros** del Ministerio de industria, energía y turismo – Dirección General de Industria de la Pequeña y Mediana empresa.

Cuadrante de **Instrumentos financieros** del Ministerio de industria, energía y turismo – Dirección General de Industria de la Pequeña y Mediana empresa.

<http://www.ipyme.org/es-ES/InsFinan/Paginas/ListadoInstrumentos.aspx>

| Instrumento financiero | Descripción |
|---|--|
| <u>Business Angels</u> | Personas físicas con un amplio conocimiento de determinados sectores y con capacidad de inversión, que impulsan el desarrollo de proyectos empresariales con alto potencial de crecimiento en sus primeras etapas de vida, aportando capital y valor añadido a la gestión. |
| <u>Capital Riesgo</u> | Inversión, por parte de compañías especializadas de inversión de capital, a largo plazo de forma minoritaria y temporal en pequeñas y medianas empresas con grandes perspectivas de rentabilidad y/o crecimiento. |
| <u>Cesiones de crédito</u> | Créditos con formas contractuales mediante las cuales el prestamista puede ceder, a posteriori, participaciones en los mismos. La cesión puede ser mediante pagarés o contratos de cesión, con cláusulas a medida según la conveniencia de las partes. |
| <u>Confirming / Factoring inverso</u> | Servicio financiero que ofrece una entidad financiera con el objeto de facilitar a sus clientes la gestión del pago de sus compras. |
| <u>Crédito</u> | Contrato en el que la entidad financiera se obliga a poner a disposición del cliente fondos hasta un límite determinado y un plazo prefijado, percibiéndose periódicamente los intereses sobre las cantidades dispuestas, movimientos que se reflejarán en una cuenta corriente. |
| <u>Crowd angel</u> | Fusión de crowdfunding con el concepto de business angeling, ofreciendo una nueva herramienta que tiene como objetivo facilitar la inversión en nuevas empresas con potencial de crecimiento. |
| <u>Crowdfunding</u> | Cooperación colectiva, llevada a cabo por personas que realizan una red de donaciones para conseguir dinero u otros recursos. También se puede denominar financiación en masa, financiación |

| Instrumento financiero | Descripción |
|--|--|
| | colectiva, microfinanciación colectiva o micromecenazgo. |
| <u>Descuento</u> | Instrumento financiero que consiste en abonar en dinero el importe de un título (generalmente letras de cambio) de crédito no vencido, tras descontar los intereses y quebrantos legales por el tiempo que media entre el anticipo y el vencimiento del crédito. |
| <u>Factoring</u> | Operación financiera que consiste en la cesión de la "cartera de cobro a clientes" (facturas, recibos, letras... sin embolsar) de un Titular a una firma especializada en este tipo de transacciones (sociedad Factor), convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado, asumiendo el riesgo de insolvencia del titular y encargándose de su contabilización y cobro. |
| <u>Fondos de titulización</u> | Cesión por parte de las entidades financieras de crédito de préstamos existentes en sus balances a un fondo de titulización (FTPYME) creado "ad hoc". |
| <u>Forfaiting</u> | Modalidad de financiación de exportaciones que consiste en el descuento sin recurso, por parte de una entidad financiera, de los derechos de cobro de una serie de efectos mercantiles que el exportador recibe para instrumentar el pago diferido de operaciones comerciales de compra/venta. |
| <u>Forward</u> | Contrato no normalizado entre dos partes para comprar o vender un activo en una fecha futura determinada y a un precio acordado en el presente. |
| <u>Futuros financieros</u> | Contrato o acuerdo vinculante entre dos partes por el que se comprometen a intercambiar un activo, físico financiero, a un precio determinado y en una fecha futura preestablecida. |
| <u>Garantías - Reafianzamiento</u> | Instrumento de financiación empresarial que facilita el acceso de la PYME al crédito, mediante la prestación de garantías por aval y el reafianzamiento. |

| Instrumento financiero | Descripción |
|--|--|
| <u>Hipoteca</u> | Contrato por el cual un deudor o un tercero afectan especialmente bienes inmuebles o derechos reales sobre éstos en garantía del cumplimiento de una obligación principal, en forma que, vencida ésta y no satisfecha, pueda hacerse efectiva sobre el precio de venta de aquel bien, con preferencia a los derechos de cualquier otro acreedor. |
| <u>Leasing</u> | Contrato mediante el cual, el arrendador traspasa el derecho a usar un bien a un arrendatario, a cambio del pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado, al término del cual el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio determinado, devolverlo o renovar el contrato. |
| <u>Mercados alternativos</u> | En España existen dos mercados alternativos en los cuales las pequeñas y medianas empresas pueden obtener financiación: el mercado alternativo bursátil (MAB) y el mercado alternativo de renta fija (MARF). |
| <u>Mercados de deuda</u> | Mercado en donde se negocian títulos valores a corto y mediano plazo. Pertencen a este mercado los bonos, pagarés y otros valores de deuda. |
| <u>Mercados de productos derivados en España</u> | Producto financiero cuyo valor se basa en el precio de otro activo. El activo del que depende toma el nombre de activo subyacente, por ejemplo el valor de un futuro sobre el oro se basa en el precio del oro. Los subyacentes utilizados pueden ser muy diferentes, acciones, índices bursátiles, valores de renta fija, tipos de interés o también materias primas. |
| <u>Opciones Financieras</u> | Instrumento financiero derivado que se establece en un contrato que da a su comprador el derecho, pero no la obligación, a comprar o vender bienes o valores (el activo subyacente, que pueden ser acciones, bonos, índices bursátiles, etc.) a un precio predeterminado (strike o precio de ejercicio), hasta una fecha concreta (vencimiento). |
| <u>P2P lending</u> | Préstamos de individuos o empresas a otros individuos o empresas sin |

| Instrumento financiero | Descripción |
|---|--|
| | la intervención de una institución financiera tradicional. |
| <u>Pagarés de empresa o financieros</u> | Documento privado, extendido en forma legal, por el que una persona (emisor o suscriptor) se obliga a pagar a otra (tomador o beneficiario) cierta cantidad de dinero en una fecha determinada en el documento. |
| <u>Phantom shares</u> | Derechos económicos o pago de dividendos, sin tener la consideración de propietarios o titulares de acciones o participaciones sociales. Este derecho se limita en el tiempo según el plan acordado. De ahí la denominación de "ficticias" o "fantasmas", ya que en ningún momento son propietarios de las mismas. |
| <u>Prenda</u> | Contrato por el cual un deudor o un tercero afectan especialmente una cosa mueble al pago de una deuda. |
| <u>Préstamo</u> | Contrato en el que la entidad financiera entrega al cliente una cantidad de dinero, obligándose este último, al cabo de un plazo establecido, a restituir dicha cantidad, más los intereses devengados. |
| <u>Préstamo participativo</u> | Préstamo en los que se estipula que el prestamista-financiadore, además de la remuneración ordinaria a través de intereses, obtiene una remuneración dependiente de los beneficios obtenidos por el prestatario-financiado. |
| <u>Renting</u> | Contrato mercantil bilateral por el que una de las partes, la sociedad de renting, se obliga a ceder a otra, el arrendamiento, el uso de un bien por un tiempo determinado, a cambio del pago de una renta periódica. |
| <u>Swap</u> | Transacción financiera entre dos partes que acuerdan intercambiar flujos monetarios durante un período determinado siguiendo unas reglas pactadas. Su objetivo es mitigar las oscilaciones de las monedas y de los tipos de interés. |