

Jornadas sobre el plan económico-financiero de la empresa

Málaga, 21 de Febrero de 2017



Índice

- 1.- El plan de empresa: Aspectos preliminares
- 2.- Estudio económico - financiero
 - Plan de inversión inicial y Plan de Financiación
 - El presupuesto de Tesorería: Cash Management
 - Previsión de la Cuenta de Resultados y del Balance de Situación
 - Punto de Equilibrio y Ratios de Rentabilidad. Ratios Empresariales.
- 3.- Introducción a la financiación de las empresas
- 4.- Tipos de financiación según el ciclo de vida de la empresa
- 5.- Aspectos a tener en cuenta en la búsqueda de la financiación
- 6.- Fórmula de financiación para las empresas
 - Financiación propia
 - Financiación Ajena: Bancaria y No Bancaria

1. Plan de Empresa

- A.- Introducción
- B.- La idea, el empresario y el entorno
- C.- El análisis de mercado
- D.- El diseño de la oferta
- E.- El plan de marketing
- F.- La viabilidad económico - financiera de la empresa
- G.- La forma jurídica de la empresa



1. A- Introducción:

Una idea para un proyecto de empresa va asociada a una serie de interrogantes :

- ¿En qué consiste exactamente mi idea?
- - ¿Reúno las características personales y profesionales para poner en marcha un proyecto de estas características?
- - ¿Voy a emprender el proyecto sólo o en compañía de otros socios?
- - ¿Es éste el mejor momento?
- - ¿A quién tengo que dirigir mi oferta?
- - ¿Qué volumen de clientela puedo llegar a alcanzar?
- - ¿Cuánto debo producir y dónde debo localizar mi empresa?
- - ¿Cuál debe ser el precio de mis productos y cómo debo darlos a conocer?
- - ¿Qué inversiones debo efectuar y cómo las puedo financiar?
- - ¿Es rentable el proyecto?, ¿qué volumen de ingresos puedo esperar?, ¿cuáles serán los gastos?
- - ¿Debo comenzar como empresario individual o debo constituir una sociedad?
- - ¿Qué obligaciones legales debo observar para la puesta en marcha?
- - ¿Qué personal voy a necesitar?, etc.

1. B- La idea, el empresario y el entorno

Idea: Toda empresa nace de una idea acerca de un producto o servicio que permitirá satisfacer la necesidad de alguien: el futuro cliente de la empresa. Aunque la originalidad no es un requisito imprescindible para la creación de una empresa, puede ser un factor importante para su éxito. Crear una empresa exige, como condición inexcusable, trabajo, no genialidad.



1. B- La idea, el empresario y el entorno

Empresario: El nacimiento de una empresa supone siempre la convergencia de dos elementos: una idea de negocio y un empresario dispuesto a llevarla a la práctica.

El empresario que posee una idea de empresa debe también reflexionar acerca de los motivos que le han impulsado a esta aventura y de los rasgos personales que son convenientes para implantar con éxito la idea.



1. B- La idea, el empresario y el entorno

Entorno:

El promotor de una idea empresarial debe tener un conocimiento profundo de la actividad que va a desarrollar, lo que **exige necesariamente un análisis del entorno** que **condiciona la actuación de la empresa y del sector** en el que va a operar.

El entorno puede definirse como el conjunto de factores o fuerzas externas que influyen, o pueden influir, en la actuación y en los resultados de la empresa.

El sector puede definirse como el **conjunto de fuerzas**, presentes en el marco de **un sistema productivo**, que condicionan las expectativas de rentabilidad a largo plazo.

Ejercicio

- Realizar un DAFO.
- Analizar Barreras de entrada y salidas.



1. C – El análisis de el mercado

El mercado está constituido por aquellos **clientes** (individuos u organizaciones) que verían o podrían ver satisfecha una necesidad o deseo con el producto o servicio que nuestra empresa va a comercializar.

No sólo interesa conocer quiénes y cuántos son esos clientes, sino a cuánto asciende su **volumen global de compras** (demanda) y qué otras empresas satisfacen la misma necesidad o deseo con sus propios productos o servicios (**competidores**).



1. C – El análisis de el mercado

- El posicionamiento hace referencia a la forma en que deseamos que los clientes perciban nuestra oferta frente a los competidores.
- No se trata de dejar al azar la percepción, sino que ésta resulte como consecuencia de nuestros mensajes y acciones de marketing.
- La consecución de los objetivos definidos depende en gran medida de esa percepción, pues **para un cliente lo realmente importante no es aquello que la empresa dice que ofrece, sino la forma en que es percibida dicha oferta por aquél.**
- Este hecho, precisamente, permite distinguirnos de los competidores a los ojos de los clientes, pues éstos jerarquizan las distintas ofertas en virtud de los criterios más significativos desde sus puntos de vista. Por ello, debemos intentar que nuestro producto o servicio sea “preferible”, es decir, que esté bien posicionado ante los clientes respecto a los productos o servicios de la competencia.

1. D – El diseño de la oferta

Dimensión:

- El concepto de dimensión hace referencia al tamaño de la empresa, pero no desde el punto de vista físico, sino en cuanto a su **volumen de capacidad productiva**.
- Generalmente, los indicadores empleados para su valoración son el volumen de facturación de la empresa y el número de trabajadores en plantilla.
- En función de estos criterios, podemos distinguir entre grandes empresas y PYMES (pequeñas y medianas empresas).



1. D – El plan de marketing.



1. F – La viabilidad económica financiera de la empresa.



El objetivo del estudio económico-financiero de una empresa es llegar a determinar si su puesta en marcha va a generar riqueza en el futuro. Se pretende que el coste del conjunto de las actividades desarrolladas por el negocio sea inferior al precio de venta del producto o servicio en el mercado.

1. F – La viabilidad económica financiera de la empresa.

- **Un proyecto de inversión** recoge todos los elementos que son necesarios para que nuestra empresa pueda iniciar su actividad (maquinaria, instalaciones, equipos, materias primas, etc.).
- Con él se analiza, de cara al futuro, cuáles van a ser las características de nuestro negocio.



1. F – La viabilidad económica financiera de la empresa.

El **proyecto de financiación** muestra qué recursos o fuentes financieras hemos seleccionado para llevar a cabo nuestra inversión.

La elección entre las diferentes alternativas que ofrece el mercado dependerá, entre otras cosas, de su coste (tipo de interés) y del riesgo que la empresa sea capaz de soportar.



1. F – La viabilidad económica financiera de la empresa.

- **El balance** de una empresa señala qué y cuánto tiene la empresa y, cuánto y a quién debe, en un momento concreto de tiempo. Está constituido por las cuentas de activo y por las cuentas de pasivo, y representa la misma realidad (la empresa) analizada desde dos puntos de vista diferentes.
- **La cuenta de explotación** refleja el aspecto dinámico del negocio, recogiendo todos los ingresos y gastos que se originan en un periodo de tiempo (normalmente un año) por la actividad productiva o comercial de la empresa.



1. G – La forma jurídica de la empresa

- Podemos optar por **dos formas jurídicas** para desarrollar la actividad económica: empresario individual (persona física) o empresario social (persona jurídica).
- En caso de optar por la fórmula de **empresario individual**, los responsables del proyecto responden ilimitadamente con todos sus bienes y derechos presentes y futuros, con independencia de que estén sujetos o no a la actividad empresarial.
- Por su parte, los **socios de una sociedad no responden** de las deudas y obligaciones con su patrimonio personal, sino únicamente con los bienes y derechos pertenecientes a la propia sociedad.

1. G – La forma jurídica de la empresa

- La responsabilidad del empresario aglutina sus bienes personales y los adquiridos con la actividad económica; los bienes gananciales del matrimonio; y los bienes propios del cónyuge no comerciante si existe consentimiento por parte de aquél.
- El empresario individual tributa por sus rentas en el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF).

1. G – La forma jurídica de la empresa

Sociedad Anónima:

- La constitución debe realizarse en virtud de escritura pública que ha de inscribirse en el Registro Mercantil, con objeto de alcanzar personalidad jurídica. No existe número mínimo ni máximo de socios. La cifra mínima de capital social, dividido en acciones, es de 60.101,21 €, y la responsabilidad de los socios se circunscribe al total de dicho capital. Las acciones se pueden transmitir, normalmente, de forma libre. La titularidad de una acción da derecho a voto en la Asamblea General y a la percepción de un rendimiento en virtud del beneficio de la empresa. La S.A. tributa por sus beneficios en el impuesto sobre sociedades.



1. G – La forma jurídica de la empresa

Sociedad Limitada:

- Se diferencia de la sociedad anónima en que el capital no está dividido en acciones, sino en **participaciones** indivisibles y acumulables. Estas participaciones son aportaciones de los socios, de naturaleza dineraria y/o no dineraria. La cifra mínima de capital asciende a **3.005,06 €**. No existe número mínimo ni máximo de socios. Se requiere escritura pública e inscripción en el Registro Mercantil. En general, los beneficios se distribuyen proporcionalmente a las participaciones. La S.L. tributa en el marco del impuesto sobre sociedades.



1. G – La forma jurídica de la empresa

Sociedad Unipersonal:

- Se trata de una sociedad anónima o de responsabilidad limitada que está **constituida por un único socio.** Se puede asemejar a un empresario individual que goza de las ventajas de utilizar una de las formas de sociedad descritas. Requiere para su constitución escritura pública e inscripción en el Registro Mercantil.



1. G – La forma jurídica de la empresa

Sociedad Laboral:

- Se trata de una sociedad anónima o de responsabilidad limitada en la que todo o la mayor parte del **capital social pertenece a los trabajadores de la misma.**
- Requiere para su constitución escritura pública e inscripción en el Registro Mercantil. **El número mínimo de socios asciende a tres,** de los cuales al menos dos deben estar empleados en la empresa por tiempo indefinido. Tributa en el marco del impuesto sobre sociedades, si bien goza de beneficios fiscales en el impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.

SL
Lab

1. G – La forma jurídica de la empresa

Sociedad Cooperativa Andaluza de Trabajo Asociado:

- Se trata de una cooperativa de trabajo asociado en la que se agrupan como socios ordinarios personas físicas. Se requiere escritura pública e inscripción en el Registro de Cooperativas Andaluzas. **El número mínimo de socios asciende a tres.** El capital social se divide en aportaciones obligatorias y voluntarias, y la cuantía mínima se cifra en **3.005,06 €**. La responsabilidad de los socios se circunscribe a dicho capital.



Tramites para crear una empresa

1. Obtener la certificación negativa de denominación social (Registro Mercantil).
2. Redactar los Estatutos de la Sociedad (asesor legal).
3. Elevar los documentos anteriores a escritura pública (notaría).
4. Solicitar el Código de Identificación Fiscal y el alta en el censo de obligados tributarios.
5. Inscripción en el Registro Mercantil.
6. Solicitar, en su caso, el alta en el impuesto sobre actividades económicas –IAE– (Agencia Tributaria).
7. Afiliación del empresario autónomo a la Seguridad Social y alta en el régimen especial correspondiente.
8. Inscribir la empresa en la Seguridad Social.
9. Dar de alta y afiliar los trabajadores a la Seguridad Social.
10. Registrar los contratos laborales en las oficinas del SAE.
11. Legalizar el Libro de visitas (Ministerio de Trabajo)
12. Comunicar la apertura del centro de trabajo (Consejería de Empleo).
13. Solicitar, en su caso, Licencia de obras (Ayuntamiento).
14. Obtener la Licencia de apertura del negocio (Ayuntamiento).



2.– Estudio económico financiero

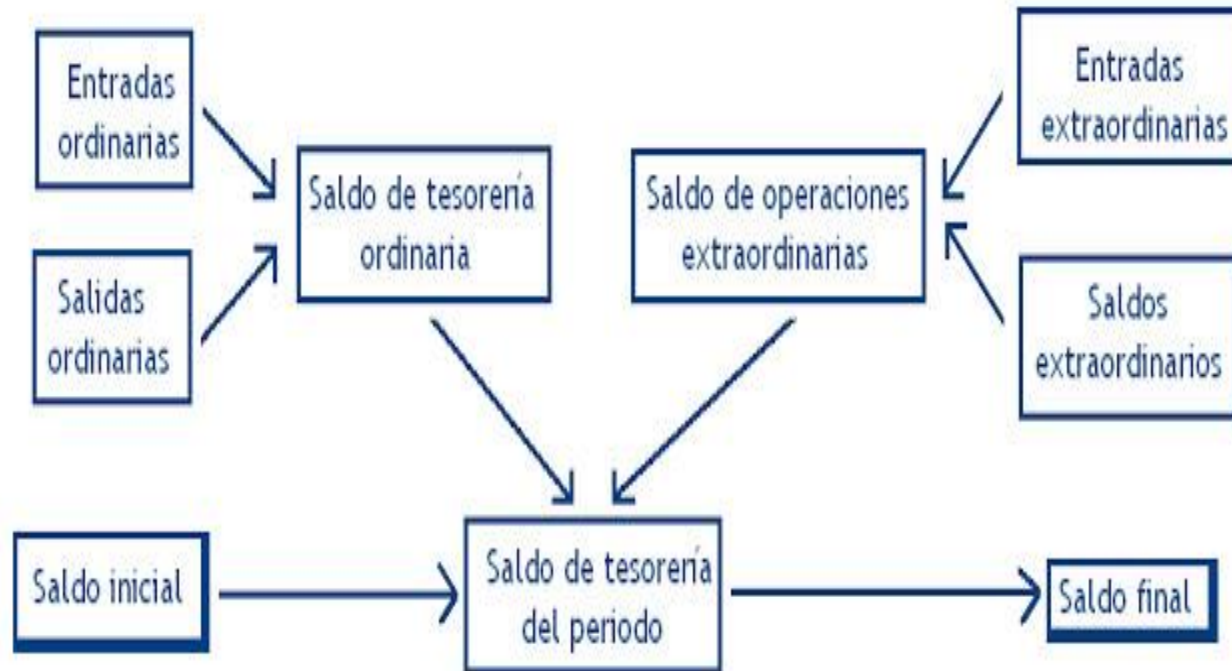
A.- Presupuesto de Tesorería: Cash Managment

Sirve para conocer sí las actividades normales de la empresa generan la suficiente liquidez para atender las necesidades ordinarias, y para ello es necesario diferenciar los pagos y cobros ordinarios de los extraordinarios



2.- Estudio económico financiero

A.- Presupuesto de tesorería:



2.- Estudio económico financiero

Cuenta de resultados

Conceptos	en u.m.	en % s/Ventas
Ventas Netas (Ingresos)		100%
- Coste de Ventas (Costes Variables)		
- Margen Bruto sobre Ventas		
- Gastos de Estructura o Fijos		
(Sueldos y Salarios)		
(Cargas Sociales)		
(Tributos y Tasas)		
(Suministros (Luz, Agua, Teléfono, Gas))		
(Gestoría, Asesoría,... (Servicio Profesionales Indep.))		
(Material de Oficina)		
(Publicidad y Propaganda)		
(Primas de Seguros)		
(Trabajos Realizados por Otras Empresas)		
(Mantenimiento y Reparación)		
(Arendamientos)		
(Otros Servicios)		
- Resultado Operativo (EBITDA)		
- Dotación Amortizaciones		
- Resultado de Explotación (EBIT) o (BAII)		
+ Ingresos Financieros		
- Gastos Financieros		
+ / - Resultado Financiero		
- Resultado Antes de Impuestos y Result. Excepcional		
+ / - Ingresos y Gastos Excepcionales		
- Resultado Antes de Impuestos (EBT) o (BAI)		
- Provisión Impuesto s/Beneficios		
- Resultado Neto		

2.– Estudio económico financiero

Periodo medio de cobro.

- ***Mide el número de días que se tarda en cobrar a los clientes, y*** viene definido por la relación entre las cuentas pendientes de cobro al final de un determinado período y las ventas diarias de dicho período. Un periodo de cobro muy elevado supone un volumen de recursos inmovilizados que son necesarios financiar.
- *Plazo medio de cobro = Deudores / Ventas x 365 días*
- Cuanto más elevado sea el valor de este ratio, significará que la empresa tiene un mayor volumen de recursos indisponibles, llegando el caso de tener que recurrir a la financiación externa

2.– Estudio económico financiero

Periodo medio de pago.

- Mide el número de días que se tarda en pagar a los proveedores.
- *Periodo medio de pago = Acreedores comerciales / Compras x 365 días.*
- Cuanto más elevado sea el valor de este ratio, más se demora el pago a los proveedores, lo que revela que la compañía se está financiando gracias a éstos.



2.- Estudio económico financiero

Balance de situación

ESTRUCTURA DEL BALANCE GENERAL	
ACTIVO	PASIVO Y PATRIMONIO
	PASIVO
Activo Corriente	Pasivo Corriente
Caja y Bancos	Proveedores
Clientes	Bancos
Otras Cuentas por Cobrar	Empleados
Inventarios	Estado
Gastos Pagados por Anticipado	Total Pasivo Corriente
Total Activo Corriente	Pasivo No Corriente
	Deudas a Largo Plazo
Activo No Corriente	Total Pasivo No Corriente
Activo Fijo	Total Pasivo
Depreciación	Patrimonio
Activo Fijo Neto	Capital
Total Activo No Corriente	Utilidades Acumuladas
	Total Patrimonio
TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO

2.– Estudio económico financiero

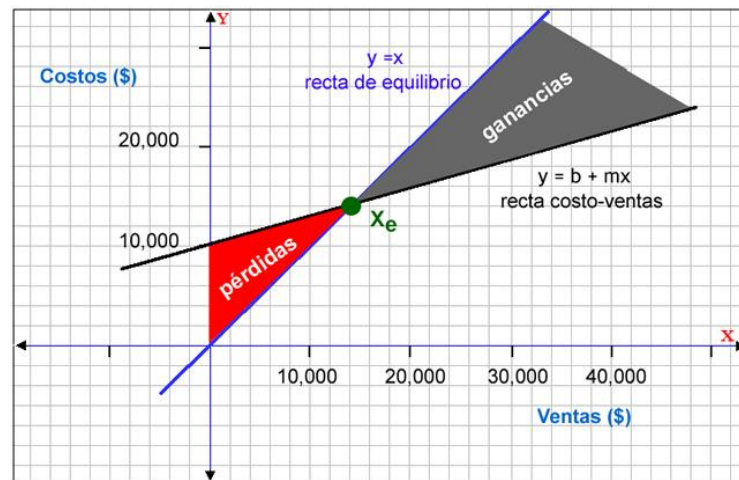
C.- Punto de Equilibrio:

- Por **Coste Fijo**, denotaremos todos aquellos costes que son independientes a la operación o marcha del negocio. Aquellos costes en los que se debe incurrir independientemente de que el negocio funcione, por ejemplo alquileres, gastos fijos en agua, energía y telefonía; secretaria, vendedores, etc. Exista o no exista venta, hay siempre un coste asociado.
- Por **costes variables**, denotaremos todo aquello que implica el funcionamiento vivo del negocio, por ejemplo, la mercadería o las materias primas. A diferencia de los costes fijos, los costes variables cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas.

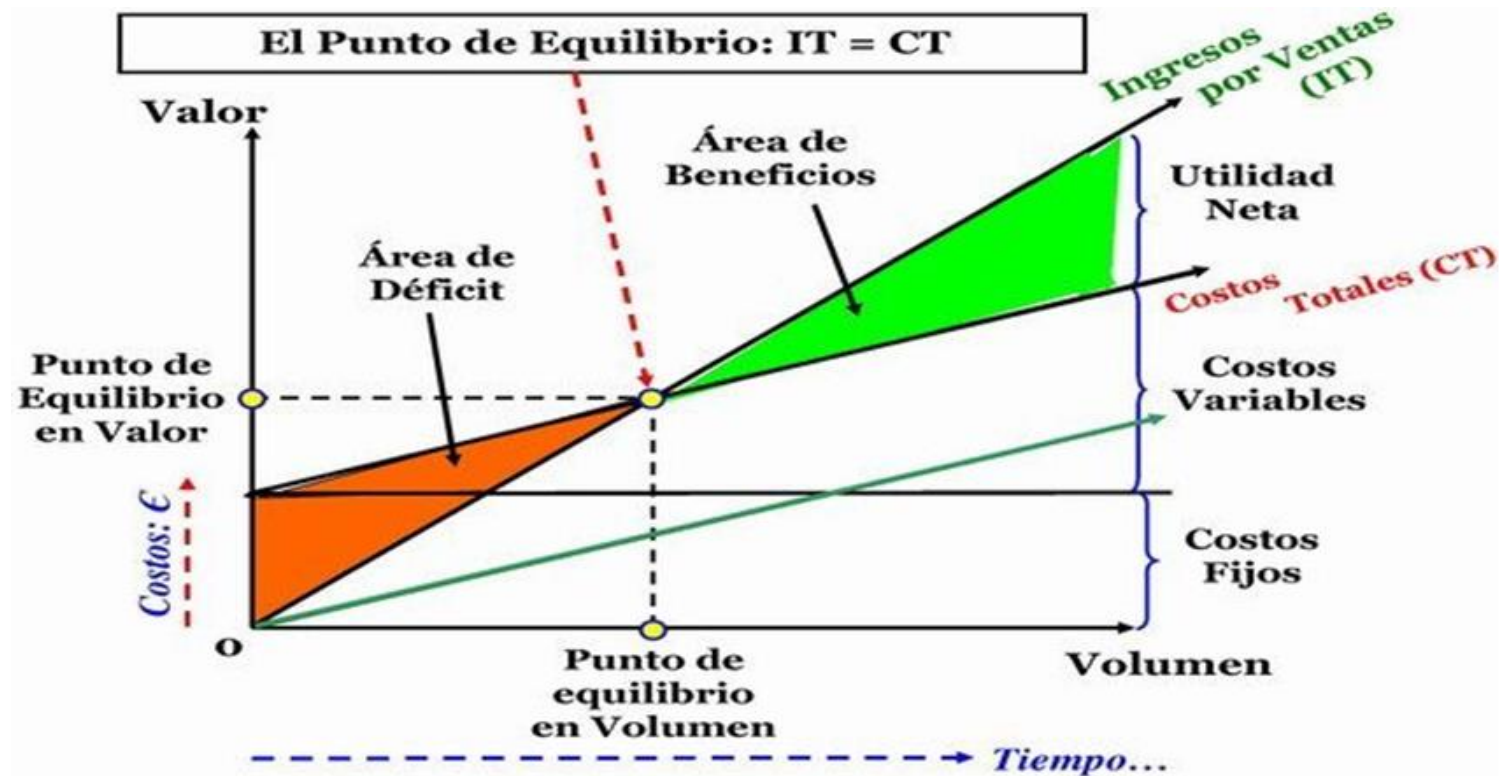
2.- Estudio económico financiero

C.- Punto de equilibrio:

La determinación del **punto de equilibrio** es uno de los elementos centrales en cualquier tipo de negocio pues nos permite determinar el nivel de ventas necesario para cubrir los costes totales o, en otras palabras, **el nivel de ingresos que cubre los costes fijos y los costes variables**



2.- Estudio económico financiero



2.– Estudio económico financiero

C.- Ratios Empresariales

VALOR ACTUAL NETO (V.A.N.)



- El Valor Actual Neto (VAN) consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión y calcular su diferencia.
- Para ello trae todos los flujos de caja al momento presente descontándolos a un tipo de interés determinado.
- El VAN va a expresar una medida de rentabilidad del proyecto en términos absolutos netos, es decir, en nº de unidades monetarias.

2.– Estudio económico financiero

CÁLCULO VAN:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

- F_t son los flujos de dinero en cada periodo t
- I_0 es la inversión realiza en el momento inicial ($t = 0$)
- n es el número de periodos de tiempo
- k es el tipo de descuento o tipo de interés exigido a la inversión
- $VAN > 0$: la inversión generará beneficios

2.– Estudio económico financiero

Tasa Interna de Rentabilidad: (T.I.R.)

- Es el porcentaje al que se tienen que actualizar los cobros y los pagos de una inversión, para que el VAN de la misma, sea igual a cero
- Para que una inversión sea aconsejable, su TIR debe de ser superior, o cuando menos igual, que el tipo de interés que se desea obtener
- Si conocemos nuestra inversión inicial y podemos predecir los flujos de caja periódicos, podemos encontrar la tasa de retorno que recibiríamos



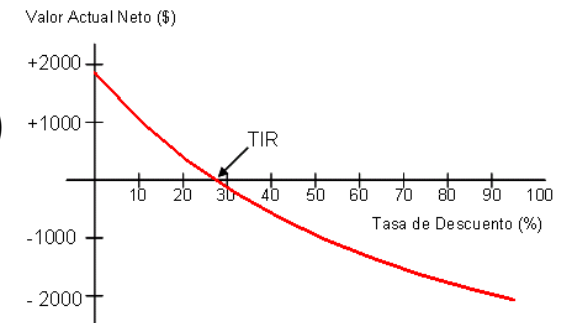
2.- Estudio económico financiero

CÁLCULO TIR

La TIR es la tasa de descuento que iguala, en el momento inicial, la corriente futura de cobros con la de pagos, generando un VAN igual a cero

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1 + TIR)} + \frac{F_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1 + TIR)^n} = 0$$

- F_t son los flujos de dinero en cada periodo t
- I_0 es la inversión realiza en el momento inicial ($t = 0$)
- n es el número de periodos de tiempo
- Si $TIR > k$, el proyecto de inversión será aceptado



2.– Estudio económico financiero

- **Ratio de liquidez inmediata = Disponible / Pasivo exigible c/p**
 - Es el ratio de liquidez más exigente ya que tan sólo considera cómo activo líquido el dinero que tiene la empresa y lo compara con las deudas que vencen en el corto plazo (< 1 año).
- **Coefficiente ácido = (Disponible + clientes) / Pasivo exigible c/p**
 - Es más amplio que el anterior, ya que considera como activos líquidos no sólo el dinero sino los cobros pendientes de sus clientes.
- **Ratio de liquidez = (Disponible + clientes + existencias) / Pasivo exigible c/p**
 - Es el ratio de liquidez más amplio, ya también incluye las existencias de productos terminados (la empresa los venderá, generando liquidez).

2.– Estudio económico financiero

- **Otros ratio** de liquidez es el **fondo de maniobra**:
- **Fondo de maniobra = Activo circulante - pasivo exigible c/p**
 - **Fondo de maniobra < 0**. Situación apurada de liquidez, ya que la empresa no cubre con su activo circulante las deudas que vencen en el próximo año.
 - **Fondo de maniobra = 0**. Liquidez muy ajustada; el simple retraso en el cobro de un cliente o la ralentización de las ventas puede hacer que la empresa no pueda atender sus pagos.
 - **Fondo de maniobra > 0**. Situación adecuada. El fondo de maniobra debe ser positivo y en una cuantía suficiente para que la empresa disponga de un margen de seguridad.
- No basta únicamente con que el fondo de maniobra sea positivo sino que hay que analizar la composición del activo circulante. Podría suceder, por ejemplo, que la empresa disponga de un fondo de maniobra muy elevado por tener el almacén repleto de productos que no es capaz de vender.

2.– Estudio económico financiero

R.O.A. es el acrónimo de **Return on Assets**, cuyo significado es la rentabilidad de los activos o rentabilidad económica.

Es la relación entre el beneficio logrado durante un determinado periodo y el activo total.

$$\text{ROA} = \text{Beneficio logrado durante el periodo} / \text{Activo Total}$$

Se utiliza para medir la **eficiencia de los activos totales** de una empresa, con independencia de las fuentes de financiación empleadas. O lo que es lo mismo, mide la **capacidad de los activos de una empresa para generar renta.**

2.– Estudio económico financiero

Rentabilidad financiera. Mide la capacidad de la empresa para remunerar a sus accionistas.

Representa el coste de oportunidad de los fondos que se mantienen en la empresa, frente al coste del dinero o inversiones alternativas.

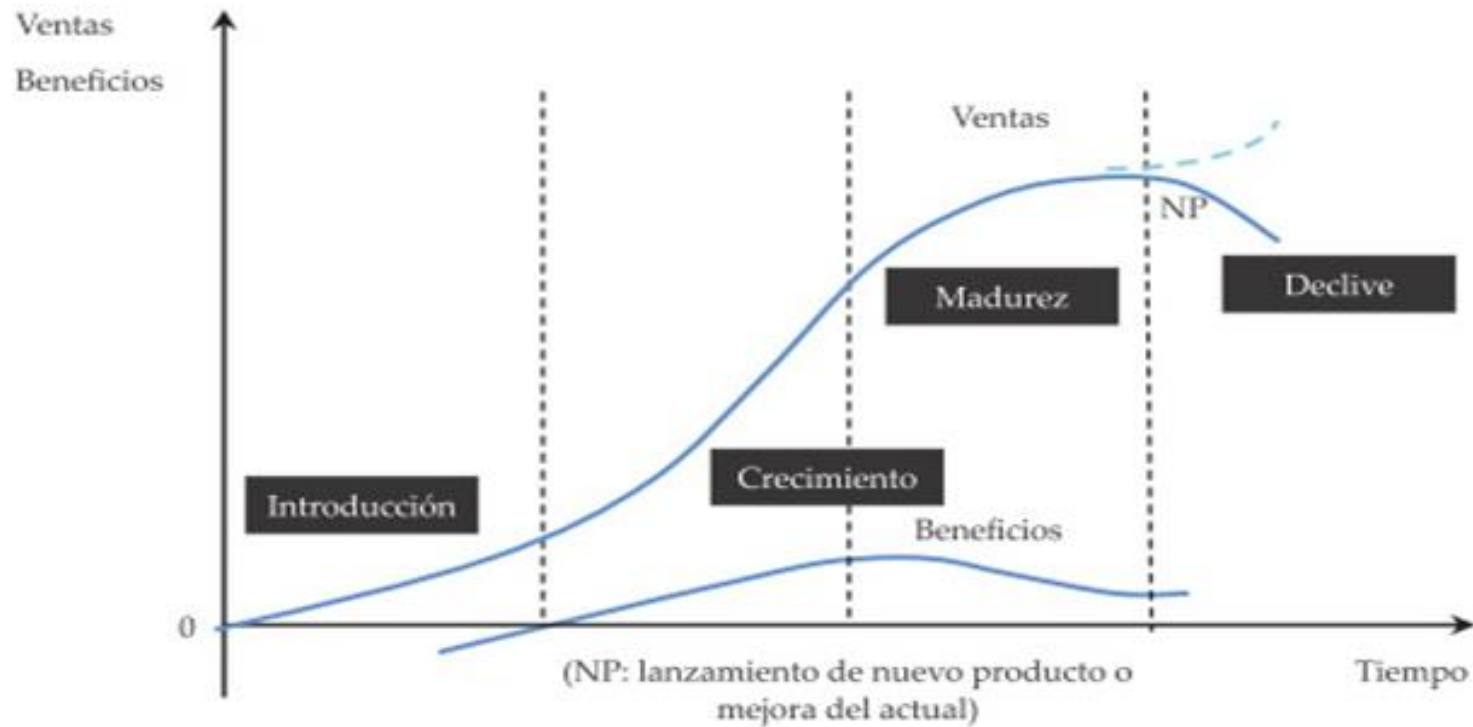
Relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro.

$$\underline{ROE} = \text{Beneficio neto después de impuestos} / \text{Fondos propios}$$

Dudas y preguntas



4.- Tipos de financiación según el ciclo de vida de la empresa



5.- Financiación no Bancaria: Leasing, renting, factoring y confirming

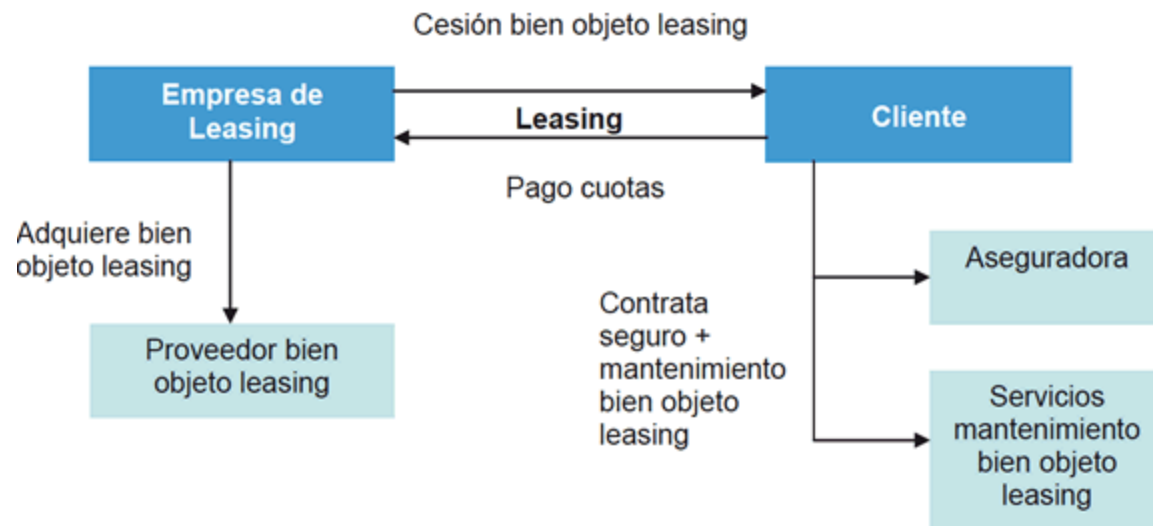
Junto a los créditos, préstamos y descuento comercial, las empresas pueden hacer uso de otros productos financieros a la hora de buscar los recursos necesarios para desarrollar su actividad. Entre ellos se encuentran:

- A. Leasing.
- B. Renting.
- C. Factoring
- D. Confirming

Leasing

Concepto: la entidad de Leasing compra un bien y lo pone a disposición de la empresa por un tiempo determinado, a cambio de un alquiler, luego el usuario puede comprarlo o devolverlo.

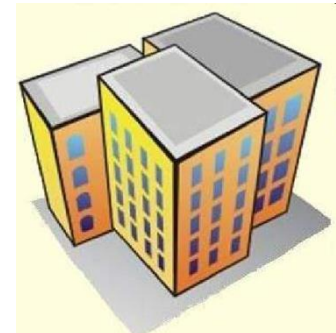
Al final de contrato la empresa que utiliza el bien puede comprar por un valor residual o bien devolverlo.



Características del Leasing:

1. El arrendador tiene que ofrecer la compra
2. Las cuotas suelen ser fijas.
3. Existe un valor residual.
4. La garantía es el propio bien.
5. Se interviene en una póliza de leasing.
6. La propiedad es de la empresa de Leasing
7. Gestión y mantenimiento a cargo del arrendatario

Leasing puede ser sobre bienes inmuebles o muebles



Tipos de Leasing

Operativo: Realizado directamente por las empresas fabricantes del bien.

Financiero: Realizado por una sociedad de Leasing.

Operativo

Plazo: 1-3 años

Es revocable

Riesgo de técnicos, reparación y mantenimiento a cargo del arrendador

Financiero

Plazo: Puede ser mas.

Es irrevocable.

Riesgos y mantenimiento a cargo del arrendatario.

Ventajas del leasing:

- Puede utilizar bienes que no compra, por lo que no se endeuda.
- Se puede financiar el 100% de la inversión.
- Libre elección del bien.
- Se mantiene la capacidad de endeudamiento del cliente.
- No paga el IVA de la compra venta.
- Rapidez en la operación.
- Se deduce las cuotas como gastos deducibles en IS e IRPF.



Inconvenientes:

- No se accede a la propiedad hasta el vto.
- No se puede entregar el bien.
- Existe cláusulas penales en caso de incumplimiento.



Ventajas Fiscales del Leasing:

- Las cuotas pagadas son deducibles como gastos en el Impuesto de Sociedades.
- Por partidas:
 - Los intereses se deducen IS o IRPF en autónomos y empresarios individuales
 - La recuperación del coste del bien es deducible en IS o IRPF para empresas
 - El IVA soportado en la cuotas es deducible en este impuesto.

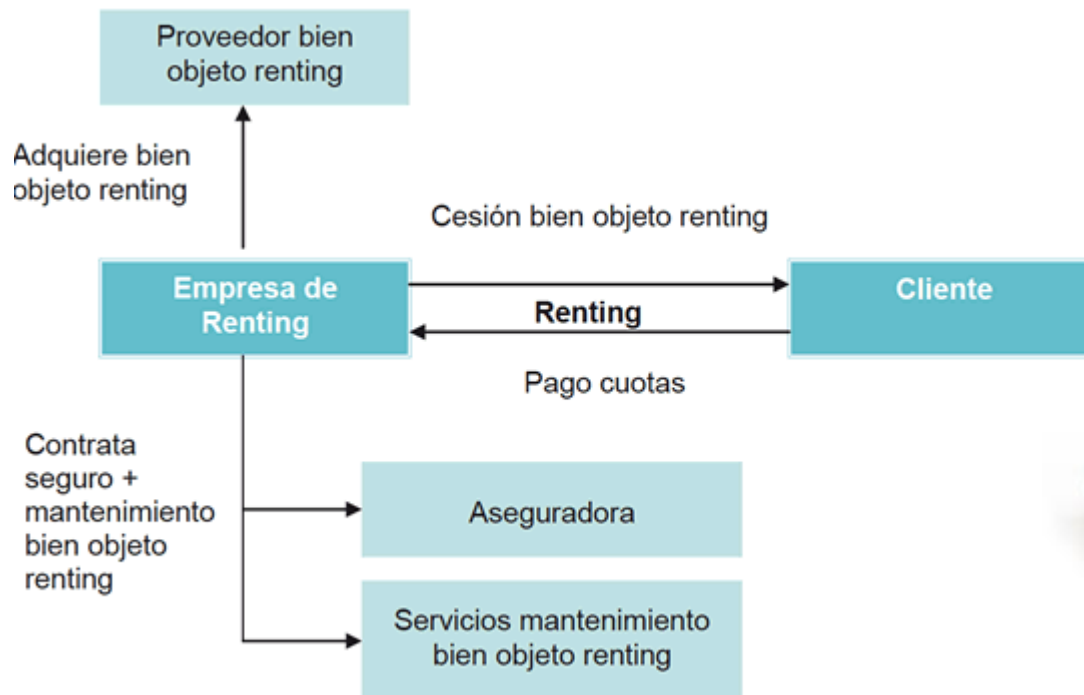
Gastos del Leasing

- Intereses ordinarios.
- Intereses de demora.
- Comisiones de apertura y estudio.
- Comisiones de modificación de garantías, por reclamación de posiciones vencidas, por amortización parcial o total.
- Honorarios de notaria.

Renting

Concepto: es un servicio integral de ALQUILER de un bien, con todos los servicios para el buen funcionamiento.

Al término del contrato no hay posibilidad de opción de compra.



Renting

- Los bienes objeto de renting suelen tener una depreciación muy rápida.
- Ej: Coches, material informático, ...etc



Tipos de Renting

A.- Según la amortización:

- ✓ **Renting total del bien:** Se amortiza la totalidad del valor del bien, por lo que no existe contrato con los proveedores para la recompra.
- ✓ **Renting apalancado:** No se amortiza el valor total del bien, y la empresa de renting tiene que tener contratos de recompra con los proveedores y distribuidores

B.- Según la relación entidad de renting-proveedor-cliente:

- ✓ **Renting de convenio:** Incluye la asistencia operativa y de servicios con el proveedor.
- ✓ **Renting de clientes:** No incluye acuerdo con los proveedores

Características del Renting

- Propiedad del bien: Disfruta del bien pero no existe opción de compra. No se incorporan en el balance
- Plazo: 2-5 años
- Gestiones administrativas y de mantenimiento corren a cargo de la sociedad de renting.
- Servicios: A cargo de la sociedad de renting
- Cuotas: Suelen ser fijas
- No existe la posibilidad de cancelar anticipadamente.
- Formalización: Pólizas intervenidas por notario.

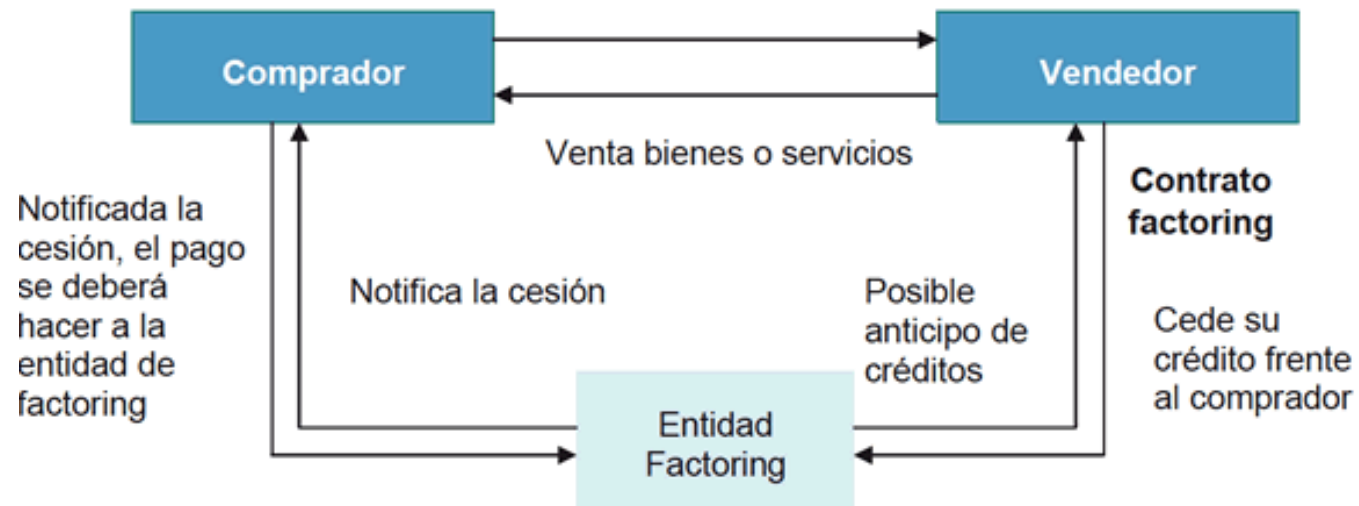
Ventajas del Renting:

- Permite usar un bien si el desembolso inicial.
- No tienes que asumir el mantenimiento.
- Permite adecuarse a la evolución tecnológica.
- No aparece el bien el activo, ni la deuda en el pasivo.
- El alquiler es un gasto fiscalmente deducible



Factoring:

Concepto: Es un sistema de financiación que consiste en la transmisión de créditos comerciales a una entidad de factoring que asume la gestión de cobro y en su caso anticipa un porcentaje de éstos.



Tipos de factoring

- **Sin anticipo:** La empresa de factoring solo realiza la gestión de cobro en nombre de su cedente.
- **Con anticipo:** Gestiona el cobro de las facturas y anticipa las facturas.
 - **Factoring con recurso:** Las insolvencias las asume la empresa cedente.
 - **Factoring sin recurso:** Las insolvencias las asume la sociedad de factoring, lo que supone una cesión de la cartera de créditos comerciales. Además cede el riesgo de impago.

Ventajas del Factoring:

- Permite obtener tesorería.
- Agiliza y elimina tareas administrativas, por lo que ahorra costes.
- En el caso de factoring sin recurso, se elimina riesgo de impagos. Se cede la cartera de riesgos comerciales.



Limitaciones del Factoring:

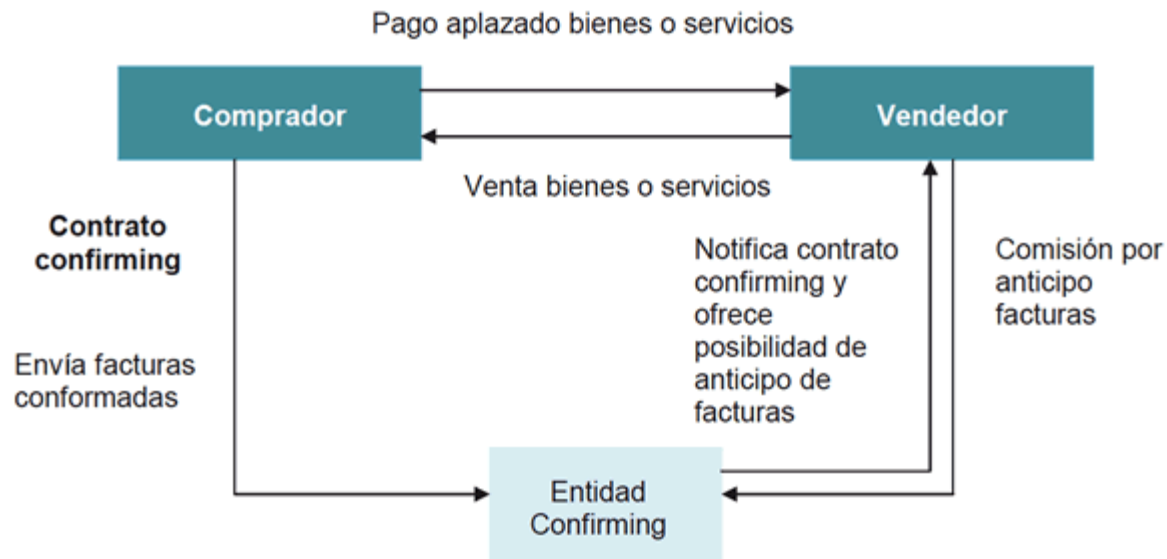
- La empresa de factoring puede no aceptar documentos de algunos clientes determinados.
- La empresa queda a merced de los criterios de riesgos de la empresa de Factoring.
- La empresa de factoring tiene potestad de aceptar importe, plazos, clientes, ...etc

Condiciones financieras del Factoring:

- Depende de si es con o sin recurso.
- De las características del cedente:
 - Antigüedad, facturación, importe medio, ...etc
- De las características del deudor:
 - Antigüedad como cliente del cedente, nivel de riesgo, ..etc.
- **Costes a la firma del contrato:** Comisión de apertura, y notaria.
- **Coste de la gestión de las facturas.**
- **Coste de los anticipos de las facturas.**

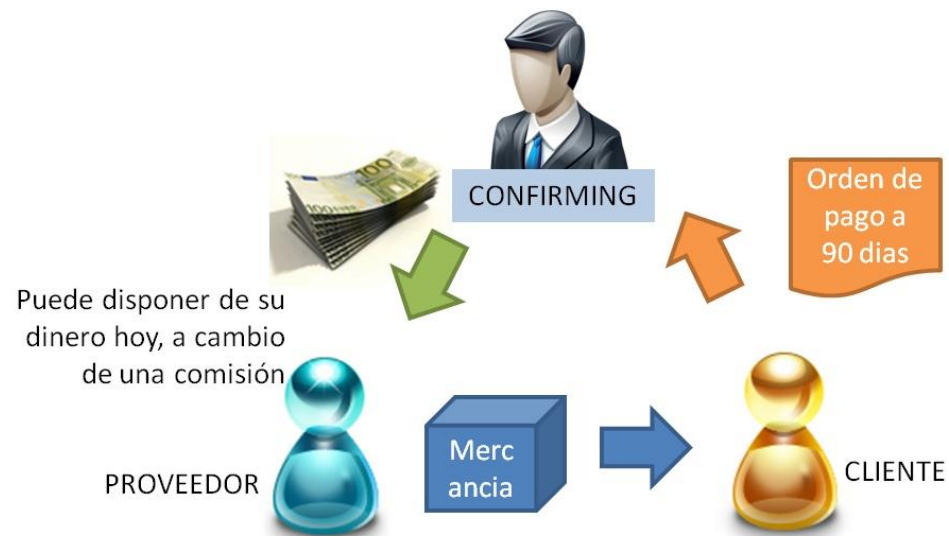
Confirming

Concepto: Es un servicio ofrecido por las entidades financieras en la que éstas gestionan los pagos de una empresa a sus proveedores, ofreciéndoles a estos cobrar sus facturas antes de su vencimiento.



Confirming

El confirming equivale a un pago certificado con la diferencia que aquí el banco avala el pago al proveedor.



Características del Confirming

- Finalidad: Externalizar la gestión administrativa con proveedores.
- La entidad financiera ofrecerá a los proveedores anticiparles las facturas.
- Importe: La entidad financiera puede limitar lo que paga, y anticipa, en función del riesgo.
- Garantía: La entidad financiera garantiza el pago.
- Plazo: 1 años prorrogable
- Formalización: Contrato instrumenta en póliza.

Ventajas del Confirming

Para la empresa:

- Mejora su imagen ante los proveedores.
- Evita costes de emisión de cheques, letras, ..
- Evita errores en la domiciliación de recibos.
- Evita llamada de los proveedores para ver como están sus facturas



Ventajas del Confirming

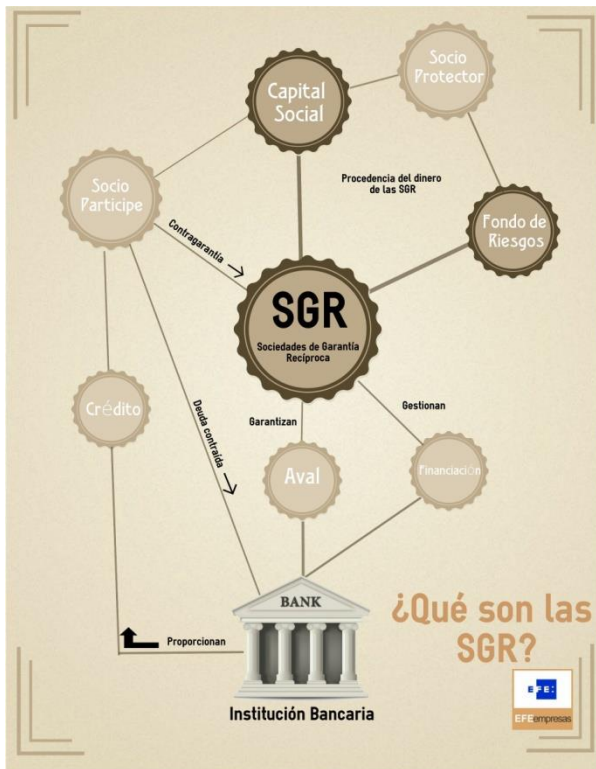
Para el proveedor:

- Elimina riesgos de impagos, ya que es la entidad financiera la que paga.
- No consume su propio crédito, ya que la obtiene de la empresa que deudora.

Condiciones financieras del Confirming

- Para la empresa:
 - Comisiones por gestión de pagos
 - Comisiones por impagos
- A los proveedores:
 - Tipo fijo o variable mas un diferencial
 - Los intereses so cobran al tirón (se descuenta de lo anticipado)

Sociedades de Garantía Recíprocas, SGR



Las Sociedades de Garantía Recíproca, SGR, son entidades financieras sin ánimo de lucro, de carácter mutualista, controladas y supervisadas por el Banco de España, que avalan a las pymes y autónomos ante bancos, cajas y otras entidades públicas y privadas, para que las empresas puedan obtener financiación y conseguir la misma en las mejores condiciones.

Ventajas de las SGR para el cliente

- Tratamiento fiscal privilegiado con un tipo de tributación reducido en el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (0,1% frente al 1,5% general).
- Facilidad en la negociación y tramitación de la financiación con la Entidad Financiera, al actuar SGR como interlocutor y garante.
- Asesoramiento económico-financiero a la pyme, acerca de sus necesidades de financiación.

Ventajas de la SGR para las entidades financieras

- Traslada el riesgo de morosidad a la SGR, haciéndose cargo ésta de los posibles impagos por parte de las pymes avaladas.
- Eliminación de la necesidad de dotar provisiones por morosidad por parte de la Entidad Financiera.
- Proporcionamos cobertura total a uno de los segmentos mas difíciles para las Entidades Financieras (financiación de pymes tanto para su circulante como para el largo plazo).



3.- Financiación bancaria: Préstamos y Créditos: Diferencias

Préstamo:

Es un contrato donde se dispone de un capital determinado y **fijo** que entrega el prestamista al prestatario con unas condiciones determinadas.

Por ejemplo, un préstamo de 10.000€, se devuelven los 10.000€ más los intereses. Ambas cantidades están determinadas de antemano.

Crédito:

En un contrato donde se dispone de **un máximo de capital**, que se puede utilizar o no.

Por ejemplo, una cuenta de crédito de 10.000€, solo pagarás por lo utilizado. Puedes consumir 1.000€, 3000€, 5128€, o lo que quieras hasta un máximo de 10.000€

Préstamos y Créditos: Diferencias

Préstamo:

- Suelen ser para inversiones **a medio- largo plazo**, en general las empresas lo utilizan para la adquisición **de activos fijos**

Crédito:

- Suelen utilizarse para la **financiación del circulante a corto plazo** en las empresas.
- El objetivo a cubrir es atender situaciones esporádicas de financiación a corto plazo.

Financiación bancaria :Cuenta de Crédito: Elementos

- **Intereses acreedores.** Se abonan al cliente, cuando el cliente tiene saldo positivo o saldo acreedor.
- **Intereses deudores,** se pagan por utilizar el crédito, es decir, por los saldos tomados del crédito.
- **Intereses descubierto/excedido,** se pagan por utilizar mas del límite disponible.
- **Comisiones:**
 - De apertura, de estudio, por apuntes, ..etc
 - De Saldo no dispuesto, por saldo dispuesto, comisión por excedido

Financiación bancaria: Cuentas de Crédito: Conceptos

- Se suelen utilizar en empresas y profesionales, autónomos, ...etc, para familias y particulares es poco usual.
- Su gran ventaja es la **agilidad**. Una vez aperturado puedes disponer sin necesidad de nuevo tramites.
- Su principal característica es que se pagan intereses y comisiones por el **saldo dispuesto**.
- Se ajusta a la necesidades de financiación reales que tiene la empresa en cada momento.
- Se utilizan para financiar el **circulante** de las empresas.
- Ej: Se puede financiar el pago de las nominas de una empresa, porque se está pendiente de que se abone una factura por parte de un cliente, y todavía no ha llegado el dinero. No sería aconsejable financiar inversiones en activos fijos mediante una cuenta de crédito.
- **Ley de fomento de financiación empresarial:** Las entidades de crédito notificarán por cualquier medio que permita tener constancia de la recepción y con una antelación mínima de 3 meses, su intención de no prorrogar o extinguir el flujo de financiación que vengan concediendo a una pyme o de disminuirlo en una cuantía igual o superior al 35 por ciento.

Financiación bancaria: Préstamos:

Préstamos: Principales características:

- Es un contrato **real**: se materializa con la entrega de dinero.
- Es **Oneroso**: Paga intereses.
- **Se formaliza** ante un notario, ¿Por qué?: Sirve como título ejecutivo, (ya que permite abrir la vía ejecutiva sin necesidad de iniciar un procedimiento judicial que determine la existencia y cuantía de la deuda)

Financiación bancaria: Elementos de un préstamo

- **Las partes contratantes:** Prestamista = La entidad financiera. Prestatario = persona física o jurídica que recibe el préstamo.
- **Tipo de interés.**
- **Comisiones** de apertura, estudio, cancelación parcial, total, ..etc
- **Plazo**
- **Importe**
- **Póliza o escritura:** Cláusulas Generales y Particulares. Suelen ser contratos de adhesión.
- **Avalistas:**
 - **Mancomunado:** Solo responde de una parte de la deuda. Se reclama primero al titular a través de la ejecución de sus bienes, y después al avalista.
 - **Solidario:** Se reclama todo a cualquiera de los intervinientes y se renuncia a los derechos de orden, excusión y división.
- **T.A.E.**, solo incluye los términos obligatorios. Excluye seguros y otros gastos como notarios.

Financiación bancaria: Elementos de un préstamo:

- **Condiciones Particulares:** Se negocian individualmente con cada uno de los clientes.
- **Condiciones Generales:** Son aplicables a todos los clientes sin excepción.

Preguntas Básicas a la hora de solicitar un Préstamo

- ✓ ¿Qué importe necesito? IVA vivienda nueva; ITP 2º mano
- ✓ ¿Qué voy a adquirir?
- ✓ ¿Cuánto me financian?
- ✓ ¿Cuánto puedo pagar? “”” Ojo a la carga financiera “”””
 - ✓ Regla del tercio



Tipos de préstamos: Clasificaciones

- Según el prestatario: Personas físicas o jurídicas.
- Según el destino: Para consumo o actividades productivas.
- Para la compra de una vivienda o otra finalidad.
- Según la garantía: Garantía personal, garantía real, pignoraticios
- Según el tipo de interés: Tipo fijo, variable o mixtos
- Según el plazo: Corto o largo plazo.

Diferencias entre Préstamos Personales e Hipotecarios

Préstamo Personal:

Tipo de interés mas elevado que el hipotecario

Plazo máximo 10 años

Importe limite suele ser 30.000-40.000€

La garantía es personal

Derecho de desistimiento = 14 días naturales desde la fecha de firma.

Préstamos Hipotecarios:

Tipos mas bajos que los personales.

Plazo hasta 30 - 35 años

Sin limite.

La garantía es el inmueble que se adquiere.

La hipoteca no solo garantiza el capital prestado, sino también la responsabilidad hipotecaria.

La hipoteca de un bien no supone titulo traslativo alguno.



¿Qué queremos financiar con ese préstamo?

PRÉSTAMO CON GARANTÍA PERSONAL

¿Qué debo tener en cuenta?

PRÉSTAMO CON GARANTÍA HIPOTECARIA

No suele ser > 60.000€

Importe

No > 80% valor vivienda

Suele ser a tipo fijo

Tipo personal > hipotecario

Suele ser a tipo variable

- Referencia utilizada
- Diferencial
- Fecha de revisión

Tipo de interés

Comisión de apertura, cancelación, estudio...

Comisiones y Gastos (Impuestos)

Comisión de apertura, cancelación, registro, notario, tasación...

TAE → Coste real de la operación

Corto y medio plazo
(≤ 10 años)

Plazo

Largo plazo
(> 20 años)

Tipos de Garantías en los Préstamos.

- **Garantía Personal:** Recae sobre la persona, y ésta responde con el conjunto de su patrimonio presente y futuro. Ningún bien en concreto queda afecto.
- **Garantía Real:** Sobre un inmueble, ej: un local, un piso, una nave, ...etc. La hipoteca para ser efectiva debe estar inscrita en el R.P.
- **Garantía Pignoraticia:** Sobre bienes distintos a inmuebles. Ej: la garantía se constituye sobre plazos fijos, fondos de inversión..etc.
 - “Las garantías reales y pignoraciones son adicionales a la garantía personal, ya que la garantía personal nunca queda excluida.

Hipotecas en Carencia

- Se suelen utilizar cuando hay problemas de pagos.
- El cliente solo paga durante un periodo determinado (2-3 años normalmente), la parte de intereses de un recibo, la otra parte del recibo, el capital, se acumula y se paga de forma proporcional a partir del 2-3 año, durante el resto de años que falta hasta la finalización.



Ejemplo de Hipoteca en Carencia

Con Amortización normal:

- Capital Interés Total:
- $240\text{€} + 437\text{€} = 677\text{€}$

Con Carencia:

- Capital Interés Total:
- $0 + 437\text{€} = 437\text{€}$
- Tres años después:
- $282\text{€} + 437\text{€} = 720\text{€}$

Gracias por su atención.

