

Financiación

Financiación: Principales Productos financieros para la empresa:

La necesidad de financiación externa surge cuando los requerimientos financieros de la actividad empresarial o las inversiones necesarias para su innovación o crecimiento no pueden cubrirse con los recursos propios o cuando debemos reservarlos para cubrir otro tipo de necesidades financieras.

Productos más habituales:

PRÉSTAMO

Un préstamo es una operación financiera, formalizada en un contrato, por la cual una entidad financiera pone a disposición del cliente una cantidad determinada de dinero, para que lo devuelva en un plazo de tiempo estipulado y a cambio de un precio pactado en forma de tipo de interés.

El momento más adecuado para solicitar un préstamo viene determinado por la necesidad de la empresa para realizar inversiones en bienes de equipo (maquinaria, vehículos, nuevas instalaciones) amortizables a largo plazo y en el caso de adquisición de bienes inmuebles mediante préstamos hipotecarios.

PÓLIZA DE CRÉDITO

Mediante la póliza de crédito o línea de crédito, una entidad financiera pone a disposición del cliente un importe pactado del cual se podrá disponer parcial o totalmente para cubrir las necesidades de efectivo durante el periodo de tiempo fijado, generalmente un año.

El crédito o la línea de crédito es el producto financiero a utilizar cuando se trata de financiar inversiones a corto plazo o cuando surgen desfases urgentes de liquidez.

EL LEASING FINANCIERO

Es un contrato de arrendamiento financiero de un bien, con opción de compra del mismo al vencimiento del plazo pactado.

El leasing es una opción muy ventajosa para la financiación de bienes de equipo o inmuebles ya que la empresa beneficiaria no necesita desembolsar en el momento de la adquisición la totalidad del valor del inmovilizado. Desde equipos informáticos, maquinaria u otros elementos necesarios para la actividad de la empresa, el empresario puede adquirirlos a través de leasing, lo que le permite disfrutar de sus ventajas sin el gran desembolso de la compra.

EL RENTING

Es un contrato de alquiler de inmovilizado: maquinarias, vehículos, sistemas informáticos, etc.

Su principal distintivo es que la propiedad del equipo continúa en manos de la entidad financiera o compañía especializada, que ha adquirido el bien y cede su uso al cliente a cambio de un alquiler o renta periódica.

Las ventajas que una operación de renting de equipos proporciona a la empresa arrendataria son que permite a la empresa arrendataria disfrutar del uso de un equipo sin tener que realizar una elevada inversión, al tiempo que le asegura su perfecto estado de funcionamiento y permite la rápida adaptación a la evolución tecnológica de los equipos. Por otra parte, el renting elimina costes ligados a reparaciones, mantenimiento, seguros, etc.

Las operaciones de renting están indicadas especialmente para adquirir equipos cuya vida útil sea corta, con riesgo de obsolescencia tecnológica o con elevados costes de mantenimiento, como vehículos y sistemas informáticos.

FACTORING

Es una operación por medio de la que una empresa (cedente) realiza una cesión mercantil de su cartera de efectos de cobro por ventas a crédito a una tercera empresa o entidad bancaria (factor), que está especializada en realizar las gestiones de cobro y recobro al tiempo que asume los riesgos por insolvencia y adelanta los importes de las

facturas a la empresa que la ha contratado. De esta manera, la empresa está adelantando sus cobros y en consecuencia recibiendo financiación.

Cuando el cliente y el proveedor son de distintos países, la operación se denomina forfaiting y se puede realizar en euros o en divisas, en función de si ambos países radican en la zona euro o no.

A través del factoring, la empresa recibe por adelantado entre un 80 y un 95% del importe de las facturas y documentos cedidos a la entidad financiera.

El factoring adquiere mucha importancia en empresas que tienen un número limitado de clientes, lo que supone una elevada concentración de riesgos por insolvencia que de esta manera se mitiga.

CONFIRMING

Es una operación financiera por la cual la empresa denominada confirmadora se hace cargo del pago de las facturas que la empresa cliente 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.

Bajo estas condiciones, la empresa confirmadora puede adelantar el pago de las facturas a los proveedores previo descuento de una comisión que gira sobre el volumen total de la factura adelantada, de manera que los proveedores obtienen liquidez. Posteriormente, en los plazos de vencimiento fijados, la entidad confirmadora descuenta los importes adelantados por pago a proveedores a la empresa cliente.

EL ANTICIPO DE FACTURA

Es una práctica financiera basada en la confianza existente entre la entidad bancaria y su cliente. La empresa presenta a la entidad bancaria una factura emitida a un cliente con fecha de vencimiento futura y el banco adelanta el importe de la citada factura a la empresa que la ha presentado. A la fecha de vencimiento de la factura, la empresa recibe el pago del cliente y devuelve a la entidad financiera la cantidad adelantada.

Se trata de una práctica basada en la confianza entre la entidad financiera y su cliente, por lo que no existen garantías de pago. En compensación por el adelanto del importe

de la factura, la entidad bancaria percibe una comisión calculada como un porcentaje del importe adelantado o bien ésta descuenta la comisión del importe previamente anticipado a la empresa.

El anticipo de factura se solicita a las entidades bancarias en momentos en que la empresa precisa de liquidez para afrontar sus compromisos o realizar inversiones en circulante.

EL DESCUENTO COMERCIAL

Es una operación a través de la cual las entidades financieras anticipan a sus clientes el importe de los efectos comerciales, letras de cambio, pagarés, que han recibido de terceros como pago al realizar una operación comercial.

El descuento se suele articular, con frecuencia, a través de una póliza de crédito.

Es un medio fundamental para financiar el capital circulante de las empresas puesto que evita la espera hasta la fecha de vencimiento de los efectos para obtener el importe de las ventas realizadas o el pago por los servicios prestados.

Se genera liquidez inmediatamente, aspecto que puede mejorar los flujos de tesorería. Evita a la empresa costes administrativos por gestiones de cobro, ya que las realiza la entidad financiera.