

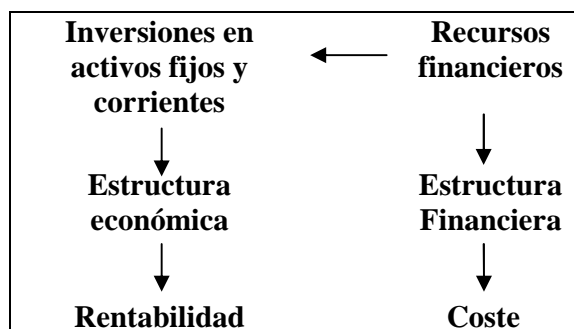
TEMA 3.- Productos financieros y alternativas de financiación

1. Inversión y financiación: estructura económica y estructura financiera de la empresa.
2. Fuentes de financiación.
3. Fianzas y garantías exigidas. Costes y riesgos financieros.
 - 3.1. Fianzas y garantías exigidas
 - 3.2. Costes y riesgos financieros
 - 3.2.1. Costes de la financiación
 - 3.2.1.1. Intereses
 - 3.2.1.2. Comisiones
 - 3.2.1.3. Gastos
 - 3.2.2. Riesgos financieros
4. Relación entre las inversiones y los recursos financieros. Equilibrio financiero. Capital circulante o fondo de maniobra.
5. Subvenciones oficiales y ayudas financieras a la actividad de la empresa.
6. Negociación con las entidades financieras la obtención de recursos financieros.
7. Manejo de aplicaciones informáticas para el cálculo de los costes financieros, amortización de préstamos
8. Cuestionario Tema 3

1. Inversión y financiación: estructura económica y estructura financiera de la empresa.

Para desarrollar su actividad y cumplir sus fines, las empresas necesitan realizar inversiones. El conjunto de bienes y derechos que tiene una empresa es el resultado del proceso de realización de inversiones que ha desarrollado a lo largo del tiempo. Para realizar esas inversiones en bienes y derechos, la empresa necesita medios financieros que puede obtener de diversas fuentes de financiación.

La Estructura económica, Inversión o Activo empresarial es el conjunto de inversiones que ha realizado la empresa, mientras la Estructura financiera, Financiación o Pasivo es el conjunto de recursos financieros que posibilitan la adquisición y posterior utilización del activo.



Para realizar una inversión es necesario que la rentabilidad supere al coste, y la diferencia entre ambas debe ser lo suficientemente amplia para que compense el riesgo. Existe una relación creciente entre la rentabilidad mínima exigida a la inversión y el riesgo soportado, por otra parte, las inversiones que no soportan ningún riesgo, se les debe exigir, como mínimo, la rentabilidad de la deuda pública a corto plazo.

El Balance es un documento financiero de gran importancia. Para analizar la estructura económica-financiera de la empresa es preciso realizar frecuentes referencias a este documento y a sus dos partes: el activo y el pasivo. Por ello, seguidamente se explica los conceptos básicos del mismo.

En el balance se detallan todas las inversiones que la empresa ha ido realizando a lo largo de su existencia, así como las fuentes de financiación de esas inversiones.

El total de bienes y derechos constituye el activo. Se denomina pasivo en sentido restringido a las deudas. De ahí la denominada ecuación del patrimonio, que es la siguiente:

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Neto patrimonial}$$

En sentido amplio, se denomina pasivo al conjunto de fuentes de financiación del activo.

El neto patrimonial lo constituyen los recursos propios, es decir todas las fuentes financieras que provienen de las aportaciones de los socios y de las reservas que se originan por los beneficios generados por la empresa que se reinvierten en la misma.

En su representación gráfica, normalmente se sitúa al activo en la parte izquierda del informe y al pasivo al lado derecho. El plan general de contabilidad es un conjunto de normas que tratan de homogenizar los criterios contables en muy diversos aspectos entre los que se incluye la terminología empleada por las diversas empresas en sus documentos contables.

Ejemplo: Una persona a la que llamaremos “A” posee los siguientes bienes (valorados en euros):

Automóvil	20.000
Vivienda	180.000
Dinero en cuenta corriente	3.000

Además, otra persona, “B” le debe a “A” 17.000 euros, podemos decir que tiene derechos (en este caso de cobro) de 17.000 euros

Para financiar parte del importe de su automóvil, A solicitó un crédito bancario de 10.000 euros del que todavía no ha devuelto nada al Banco, y, también tiene una deuda de un préstamo hipotecario con el que financió parte del piso y que según el último extracto bancario, asciende a 80.000 euros,

Se pide:

- 1) Determinar cuánto vale hoy el patrimonio neto de A.
- 2) Presentar el Balance de A:

1) Para determinar el patrimonio neto, aplicamos la ecuación:

Neto Patrimonial = Activo – Pasivo (deudas)

Activo = Bienes + Derechos = 20.000 + 180.000 + 3.000 + 17.000 = 220.000

Pasivo (deudas) = 10.000 + 80.000 = 90.000

Neto Patrimonial: 220.000 – 90.000 = 130.000 QUE EQUIVALEN A RECURSOS PROPIOS

2) Balance

ACTIVO		PASIVO	
Automóvil	20.000	Recursos Ajenos	90.000
Vivienda	180.000	Recursos Propios	130.000
Dinero en cuenta corriente	3.000		
Créditos	17.000		
Total Activo	220.000	Total Pasivo	220.000

• La estructura económica

Las inversiones en la empresa se dividen en dos grupos: el activo fijo o inmovilizado y el activo circulante. El activo fijo son inversiones a largo plazo y se materializan en instalaciones, equipos, maquinarias etc. Por su parte, el activo corriente está formado por aquellos bienes ligados al ciclo productivo de la empresa, es decir, tesorería, materias primas, embalajes, productos terminados etc. y que se van renovando en los períodos de producción, en otras palabras, son los bienes necesarios para poner en funcionamiento las inversiones de carácter temporal.

En sentido más estricto el activo circulante se encuentra formado por:

- La tesorería: Dinero en caja y saldos a la vista en entidades de crédito.
- El realizable: Que está integrado por todas las partidas a corto plazo que pueden venderse o liquidarse, es decir, transformarse en tesorería sin que se detenga la actividad de la empresa (créditos sobre clientes, letras de cambio, efectos a cobrar etcétera)
- Las existencias almacenadas (de materias primas, envases, productos semielaborados, productos terminados etcétera.)

- **La estructura financiera**

La estructura financiera o pasivo empresarial, recoge los distintos recursos financieros que en un momento determinado están siendo utilizados por la unidad económica.

La elección de una estructura financiera que pretenda, como objetivo fundamental, la maximización del valor de la empresa a través de la optimización del coste financiero, pasa por garantizar la liquidez como primera medida política. En este sentido, el tipo y el tamaño de la empresa entre algunos factores internos así como el sector y demás factores externos, dificultan la posibilidad de buscar un modelo estándar. El conocimiento de las diversas fuentes financieras y su correspondiente coste financiero nos permitirá analizar, comparar y elegir correctamente la que mejor se adapte a cada circunstancia concreta.

La selección de una estructura financiera concreta debe prestar atención a tres aspectos fundamentales:

- ▶ El nivel de endeudamiento: Proporción entre recursos financieros propios y ajenos.
- ▶ El equilibrio financiero entre las distintas masas patrimoniales de la empresa: Trata de preservar la liquidez de la empresa, es decir, la capacidad de hacer frente a los pagos en todo momento.
- ▶ La elección apropiada de fuentes de financiación.

2. Fuentes de financiación

CLASIFICACIÓN:

A) Según la procedencia:

- **Interna:** Se genera dentro de la empresa mediante su propio ahorro o autofinanciación. Son los beneficios no distribuidos, cuotas de amortización y provisiones.
- **Externa:** Está formada por los recursos que provienen del exterior de la empresa. Son el capital social (las aportaciones de los socios son recursos externos pero no son ajenos sino propios), préstamos, créditos de funcionamiento de la empresa, etc.

B) Según la propiedad:

- **Propia:** La constituyen los recursos financieros que son propiedad de la empresa. Son el capital social (recursos aportados por los socios) y las reservas.
- **Ajena:** Está formada por el conjunto de recursos externos que generan una deuda u obligación para la empresa. Estos recursos provienen de acreedores e instituciones financieras, a corto y a largo plazo, son, por tanto, recursos que deben ser devueltos en un período más o menos largo.

C) Según el plazo de devolución:

- **A corto plazo:** Está formada por los recursos que provienen de proveedores, préstamos y créditos bancarios que hay que la empresa tiene que devolver en menos de un año.
- **A largo plazo:** Son las fuentes de capitales permanentes, es decir, las aportaciones de los socios (que no sean capital social, su carácter de exigibilidad es, no obstante, limitado). También son fuentes de financiación a largo plazo los préstamos, empréstitos y otras formas de endeudamiento a largo plazo, es decir, que la empresa tiene que devolver en un plazo superior a un año.

FINANCIACIÓN PROPIA: La constituyen los recursos financieros que son propiedad de la empresa.

Externa: Financiación propia pero de procedencia externa es el capital social.

- (1) **Capital:** capital aportado por los socios o propietarios de la empresa, tanto en la constitución del capital inicial como en posteriores ampliaciones. El capital social se considera financiación propia pero externa.

Autofinanciación de enriquecimiento: Es la formada por los beneficios retenidos, es decir, los beneficios que los socios renuncian a repartirse y pasan a formar parte del patrimonio neto de la empresa, pero no se suman al capital social.

- (2) **reservas,** existen diversos tipos:

- Reservas Legales son las que deben ser constituidas obligatoriamente con un mínimo del 10% de los beneficios obtenidos (ley de S.A.).
- Reservas Estatutarias se constituyen en virtud de los acuerdos recogidos en los Estatutos de la sociedad.
- Reservas Voluntarias son las constituidas en virtud de un acuerdo voluntario de la sociedad.

Autofinanciación de mantenimiento: Está formada por los fondos que la empresa destina cada ejercicio a amortizar el inmovilizado y que permiten renovar sus equipos productivos y mantener la capacidad productiva de la empresa. Su objetivo es conservar el patrimonio neto de la empresa. Son las amortizaciones y las provisiones.

- (3) **Amortizaciones:** se calculan por el valor que va perdiendo el inmovilizado en el proceso de producción, esa pérdida de valor se anota como un gasto que no supone un desembolso monetario. De este modo se constituyen unos fondos que permitirán a la empresa en un futuro sustituir el equipo amortizado. Hasta que llegue ese momento la empresa usa el fondo de amortización como fuente de financiación para hacer inversiones.

- (4) **Provisiones:** son un fondo que crea la empresa para hacer frente a ciertas pérdidas que aún no se han producido o bien a futuros gastos. Son, por tanto, también una parte del resultado de la empresa.

FINANCIACIÓN AJENA: La constituyen los recursos financieros que tienen que ser devueltos en un plazo mayor o menor de tiempo: fuentes financieras a corto plazo, y fuentes a largo plazo. El procedimiento para su obtención, las entidades que las conceden e incluso su destino son muy distintos.

En principio los recursos financieros a corto plazo deben ser destinados a financiar la actividad típica u ordinaria de la actividad empresarial (compra de materias primas, pago de suministros, etc.), mientras que los recursos a largo plazo habrían de financiar la estructura fija de la empresa (elementos del inmovilizado, como la adquisición de un elemento de transporte o de un equipo informático).

Los recursos ajenos a corto plazo pueden provenir, por ejemplo, de los mismos proveedores de nuestras materias primas, cuando acordamos con ellos el pago a 90 días, o bien de un banco cuando nos descuenta letras de cambio. Y los recursos ajenos a largo plazo provendrán asimismo de una entidad bancaria cuando nos concede un préstamo a un año o más tiempo, o nos abre una línea de crédito que es renovada continuamente.

En todo caso es preciso ser cuidadoso a la hora de elegir nuestras fuentes de financiación a corto y a largo plazo, no sólo por el mayor o menor coste que implican, sino también por los peligros que suponen los llamados desfases o picos de tesorería.

A largo plazo: Se caracteriza por tratarse de recursos ajenos que permanecerán en la empresa por un período superior a un año. Los recursos a largo plazo suelen financiar la estructura fija de la empresa (elementos del inmovilizado, como la adquisición de un elemento de transporte o de un equipo informático). Cada uno de los instrumentos, sin embargo, tiene sus peculiaridades, que hace que estén indicados para determinadas situaciones. Así se distingue entre: Préstamo, Préstamo Hipotecario, Leasing, Renting, Préstamo Participativo y Garantía Recíproca.

- (5) **Préstamos bancarios:** En un préstamo bancario la empresa recibe del banco la cantidad solicitada de forma inmediata, por ello debe pagar intereses por la totalidad de los fondos recibidos.

- (6) **Empréstitos:** Son los títulos de crédito (obligaciones, bonos, pagarés, cédulas, etc.) que emiten las empresas y que son comprados por particulares y otras empresas. Los inversores que compran las obligaciones se convierten en acreedores de la empresa por el valor de los títulos comprados y adquieren el derecho a cobrar un interés y a la devolución de la cantidad entregada en los plazos pactados. La empresa emite obligaciones cuando necesita grandes sumas de dinero y las condiciones de los préstamos que les ofrecen los intermediarios financieros no son económicamente aceptables. Ésta es una forma de financiación generalmente reservada a las grandes empresas.
- (7) **Leasing:** Es una forma de financiación a medio y largo plazo que permite a la empresa utilizar bienes sin necesidad de disponer de fondos propios o de acudir a un crédito. Las empresas utilizan el *leasing* cuando necesitan nuevos equipos, la operación de *leasing* es un contrato en el que el arrendador (la empresa de *leasing*) alquila un bien a una empresa (arrendataria) a cambio de pagar unas cuotas por el alquiler; este contrato incluye la **opción de compra** al finalizar el período. Los bienes que tiene la empresa en régimen de *leasing* aparecen en el Activo de la empresa, son un inmovilizado inmaterial (derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero).
Una vez finalizado el contrato, el empresario-arrendatario tiene tres posibilidades:
- Adquirir el bien, pagando una última cuota de "Valor Residual" preestablecido.
 - Renovar el contrato de arrendamiento.
 - No ejercer la opción de compra, entregando el bien al arrendador.
- (8) **Renting:** Consiste en el alquiler de bienes muebles a medio y largo plazo. En el contrato de *renting* la empresa se compromete al pago de una renta fija mensual durante el plazo determinado, y la empresa de *renting* se compromete a facilitar el uso del bien y mantenerlo durante el tiempo que dure el contrato. Al finalizar éste la empresa de *renting* ofrece al arrendatario la opción de sustituir los equipos o renovar el contrato, en este caso no existe la opción de compra típica del *leasing* por este motivo el *renting* se contabiliza como un gasto.
- (9) **Préstamo Hipotecario:** es un préstamo con garantía, que consiste en la hipoteca de un bien inmueble (p.e. la vivienda) o de un bien mueble (p.e. automóviles, maquinaria industrial, etc.) a favor del Banco que presta el dinero, es decir, la Entidad Financiera pasará a ser el propietario del bien inmueble o mueble en el caso de no cumplirse los pactos establecidos en la concesión del Préstamo Hipotecario (pagos puntuales, plazos, etc.).

A corto plazo: Se caracteriza por tratarse de recursos ajenos que permanecerán en la empresa por un período inferior a un año. En principio los recursos financieros a corto plazo deben ser destinados a financiar la actividad típica u ordinaria de la actividad empresarial (compra de materias primas, pago de suministros, etc.).

- (10) **Créditos de proveedores:** Normalmente las empresas no pagan al contado las materias primas o las mercaderías que les suministran sus proveedores. Este aplazamiento del pago equivale a la concesión de un crédito concedido por los proveedores por el tiempo que dura el aplazamiento. Estos créditos se conocen con el nombre de créditos comerciales o créditos de funcionamiento.
- (11) **Factoring:** Consiste en que una empresa especializada (sociedad *factoring*) se encarga de cobrar los derechos de cobro de otras empresas. Así, la empresa que tenga letras de cambio o facturas pendientes de cobro y necesite liquidez puede venderlas antes de su vencimiento a la sociedad *factoring* para que ésta se encargue de cobrarlas. El *factoring* tiene, por tanto, las mismas ventajas que el descuento de efectos pero, además, la empresa se libera del riesgo de posibles impagos ya que este riesgo se traslada a la sociedad *factoring*. El inconveniente de este tipo de financiación es su elevado coste.
- (12) **Descuento de efectos:** Los efectos son derechos de cobro (letras de cambio, pagarés, etc.) que tiene una empresa, si ésta necesita liquidez y quiere transformar los efectos en dinero antes de su fecha de cobro, puede aprovechar la posibilidad que ofrecen los bancos de adelantar el dinero a través del descuento de efectos. Al realizar esta operación, los efectos quedan en poder del banco, que abona a la empresa su importe una vez deducida la comisión que cobra el banco por su servicio más los intereses por los días que faltan para su vencimiento. En ese caso el riesgo no desaparece para la empresa hasta que el deudor ha pagado, ya que si se produce un impago el banco le retira el dinero que le había adelantado y le devuelve el efecto.

- (13) **Línea de crédito:** Es una forma de financiación que utiliza la empresa cuando quiere disponer de medios financieros para prever posibles necesidades, pero no sabe exactamente qué cantidad necesitará. En este caso la empresa puede pedir a una entidad financiera una línea de crédito y el banco pone a su disposición una cuenta corriente con el límite acordado. La empresa puede disponer de ese dinero mediante la emisión de talones, y después, pagará los intereses por la cantidad de que haya dispuesto y una comisión por la cantidad de la que no disponga.
- (14) **Descubierto en cuenta:** Es una fuente de financiación poco habitual que consiste en la utilización de un importe superior al saldo disponible de una cuenta corriente. En este caso la empresa debe pagar intereses por la cantidad de que haya dispuesto. La ventaja es que la disposición de dinero es inmediata, pero el inconveniente es que los intereses son más altos que en otros métodos.
- (15) **Fondos espontáneos:** Los fondos espontáneos de financiación son aquellas fuentes que no requieren una negociación previa como las cantidades que la empresa debe a Hacienda Pública, la Seguridad Social, o también los salarios de los trabajadores ya que si éstos cobrasen diariamente la empresa debería un préstamo para poder mantener el mismo nivel de inversiones.
- (16) **Confirming:** Es un servicio de gestión de pagos y no un servicio de gestión de deudas. Consiste en gestionar los pagos a los proveedores de una empresa, ofreciendo a aquellos la posibilidad de cobrar las facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento. La operativa sería la siguiente, una vez recibidas las facturas de los proveedores la empresa confirmadora procede a su verificación y confirmación. Confirmadas las facturas la empresa comunica a la entidad financiera los datos de dicha factura así como la fecha e importe de los pagos que la liquidarán. La entidad financiera comunica al proveedor que su factura está confirmada y que por tanto si lo desea puede anticipar su cobro simplemente comunicándoselo. El proveedor debe entonces decidir si acepta o no las condiciones del anticipo ofertado por la entidad financiera y se lo comunica. Si acepta las condiciones, el proveedor tiene dos opciones: cobrar mediante una transferencia bancaria a una cuenta de su elección o bien abrir una cuenta en el banco pagador donde una vez comunicada le será abonada la factura. Si no acepta las condiciones, el proveedor recibirá un pagaré en la fecha de vencimiento establecida en la factura.
- (17) **Forfaiting:** Supone la venta de un crédito debidamente garantizado (mediante aval, crédito documentario u otra promesa de pago) a una entidad financiera con el fin de cobrar el importe del crédito con anticipación. El acreedor se libera del riesgo de impago pero recibe por su crédito un precio inferior al nominal del efecto. Por lo tanto el acreedor queda exento de cualquier responsabilidad.
- (18) **Microcréditos:** Puede ser beneficiario cualquier persona que, con el objetivo de desarrollar un proyecto empresarial de autoocupación, tenga dificultades para acceder a los créditos habituales del sistema financiero sin garantías e historial crediticio), en especial los siguientes grupos de población: Hogares monoparentales, mayores de 45 años, inmigrantes, mujeres, discapacitados, parados de larga duración. Se financia hasta el 95 % de la inversión a realizar.

3. Fianzas y garantías exigidas. Costes y riesgos financieros.

3.1. Fianzas y garantías exigidas

Cuando una entidad financiera concede una financiación, aquella debe garantizarse la devolución del mismo. Este es el motivo por el que nos pueden solicitar garantías.

Existen distintas clases de préstamos los cuales se diferencian según su respaldo: De acuerdo al respaldo que te exijan las diferentes entidades financieras, tus préstamos pueden tener algún tipo de garantía:

- **Garantías personales (fianza):** Son los fiadores o personas que dan fé de tu responsabilidad y cumplimiento y que en caso de no poder cumplir con tu deuda, lo harán por tí. Estas garantías son exigidas por los bancos para garantizar que los recursos prestados serán pagados en su totalidad.
- **Garantías reales (prenda e hipoteca):** Son aquellas que dan tranquilidad a los bancos sobre los préstamos que realizan, como casas, apartamentos, carros etc. Estas garantías sirven de respaldo en caso de que no puedas pagar tus deudas.

- **Ninguna garantía (crédito quirografario):** Esta circunstancia no es usual tratándose de entidades financieras, puesto que hace parte de las políticas de gestión de riesgo de las mismas el contar con la cobertura suficiente en cada operación de crédito realizada y es su responsabilidad el adoptar los criterios de evaluación y calificación sobre dicha operación.

Desde el punto de vista bancario, a la hora de conceder un riesgo, los dos parámetros que se miden por parte de la entidad financiera son:

- La capacidad de reembolso (el negocio es lo suficientemente bueno como para que al vencimiento le puedan devolver el importe prestado con los correspondientes intereses).
- Y la solvencia (en caso de que el negocio no vaya bien, que la entidad financiera pueda recobrar igualmente el dinero). Este punto de vista es básico en el planteamiento de la operación por parte de la entidad financiera.

3.2. Costes y riesgos financieros

3.2.1. Costes de la financiación

Podemos dividir los costes de los productos financieros en tres grandes apartados:

- Intereses
- Comisiones
- Gastos

3.2.1.1. Intereses

Es la retribución del coste del dinero y existen dos formas de estipularlos:

- **Tipo fijo**, que es un interés pactado que no se modifica a lo largo de la vida del producto financiero.
- **Tipo variable**, que consiste en tomar un tipo de referencia y un diferencial. Ej.: Euribor a 1 año + 0,5

¿Qué es el T.A.E.?

TAE es Tasa Anual Equivalente o Tasa Anual Efectiva. Esta tasa nos informa del coste real del dinero, puesto que incluye en el mismo el tipo de interés nominal, más los gastos y comisiones que graven las operaciones.

Por ello, es el primer índice en el que debemos fijarnos para poder decidir si el producto financiero que nos ofrecen es ventajoso.

Consejos:

- Fijarnos en el TAE y no en el interés nominal.
- Utilizar el TAE para comparar sólo préstamos que sean a un mismo plazo. Las comisiones hacen que sea diferente según el plazo para el que se calculan.
- No comparar nunca el TAE de un préstamo fijo con el de un préstamo variable, ya que en esta última será siempre un TAE teórico, porque no hay manera de saber a priori cuál va a ser la evolución del índice de referencia. En el caso de un préstamo de tipo de interés fijo es fácil decantarse ateniéndose al TAE: menor TAE, menos dinero pagaremos.
- Tampoco es comparable el TAE de un préstamo personal con el de uno hipotecario. El hipotecario tiene más gastos que no se incluyen en el cálculo del TAE legal, como son los explicados anteriormente, de gastos notariales, seguros obligatorios, etc.

3.2.1.2. Comisiones

La comisión es una cantidad que nos cobra la entidad financiera como retribución por su labor o por los servicios prestados de intermediación y gestión.

Las principales comisiones son:

- Comisión de apertura
- Comisión de seguimiento y cobro
- Comisión de cierre y cancelación anticipada
- Comisión de subrogación
- Comisión por disponibilidad
- Comisión por excesos

Qué hay que saber de las comisiones bancarias

- El cobro de toda comisión debe responder a servicios efectivamente prestados por la entidad. No pueden cobrarse comisiones por conceptos como “inactividad de cuenta”, ni se pueden aplicar penalizaciones ni tarifas por servicios impuestos por la entidad.
- Cualquier comisión que aplique una entidad debe figurar en el contrato que firmó el cliente a la hora de suscribir el producto.
- Todas las entidades están obligadas a publicar sus folletos de comisiones máximas en los tablones de anuncios de sus sucursales y a registrarlas en el Banco de España. Se pueden consultar en esta institución.
- Si una entidad aplica una comisión por mantenimiento de cuenta, no debe aplicar comisiones por apunte bancario.

3.2.1.3. Gastos

Dentro de este epígrafe se contemplan los gastos de terceros imputables a la operación y que son pagados por el cliente, siendo los más habituales los siguientes:

- Gastos de estudio de la operación
- Gastos de tasación
- Gastos de fedatario público
- Gastos de constitución de hipoteca
- Gastos de cancelación de hipoteca

3.2.2. Riesgos financieros

El **riesgo financiero** es un término amplio utilizado para referirse al riesgo asociado a cualquier forma de financiación. El riesgo puede entenderse como posibilidad de que los beneficios obtenidos sean menores a los esperados o de que no hay un retorno en absoluto.

Por tanto, el riesgo financiero engloba la posibilidad de que ocurra cualquier evento que derive en consecuencias financieras negativas. Se ha desarrollado todo un campo de estudio en torno al riesgo financiero para disminuir su impacto en empresas, inversiones, comercio, etc. De esta forma cada vez se pone más énfasis en la correcta gestión del capital y del riesgo financiero.

Tipos de riesgo financiero

Existen diferentes **tipos de riesgo financiero** atendiendo principalmente a la fuente del riesgo. Así podemos distinguir 4 grandes grupos:

- Riesgo de mercado
- Riesgo de crédito
- Riesgo de liquidez
- Riesgo operacional

Riesgo de mercado

El **riesgo de mercado** hace referencia a la probabilidad de que el valor de una cartera, ya sea de inversión o de negocio, se reduzca debido al cambio desfavorable en el valor de los llamados factores de riesgo de mercado. Los cuatro factores estándar del mercado son:

- Riesgo de tipos de interés: riesgo asociado al cambio en contra de los tipos de interés.
- Riesgo cambiario (o riesgo divisa): es el riesgo asociado a los cambios en el tipo de cambio en el mercado de divisas.
- Riesgo de mercancía: riesgo asociado a los cambios en el precio de los productos básicos.
- Riesgo de mercado (en sentido estricto): en acepción restringida, el riesgo de mercado hace referencia al cambio en el valor de instrumentos financieros como acciones, bonos, derivados, etc.

Riesgo de crédito

El **riesgo de crédito** deriva de la posibilidad de que una de las partes de un contrato financiero no realice los pagos de acuerdo a lo estipulado en el contrato. Debido a no cumplir con las obligaciones, como no pagar o retrasarse en los pagos, las pérdidas que se pueden sufrir engloban pérdida de principales, pérdida de intereses, disminución del flujo de caja o derivado del aumento de gastos de recaudación.

Riesgo de liquidez

El **riesgo de liquidez** está asociado a que, aun disponiendo de los activos y la voluntad de comerciar con ellos, no se pueda efectuar la compra/venta de los mismos, o no se pueda realizar lo suficientemente rápido y al precio adecuado, ya sea para evitar una pérdida o para obtener un beneficio.

Riesgo operacional

El **riesgo operacional** derivada de la ejecución de las actividades propias de una empresa o de comercio. Incluye una amplia variedad de factores como los relativos al personal, riesgo de fraude o debidos al entorno, el riesgo país o soberano es uno de los más influyentes.

Disminución del riesgo financiero

La eliminación del riesgo financiero no es posible pero si disminuir su impacto. Para ello, hay expertos en la selección de carteras y estrategias de negocio encaminadas únicamente a este fin. Entre estas estrategias destacan la diversificación y el hedging.

La **diversificación** funciona debido a que es muy poco probable que el rendimiento de diferentes activos tengan una correlación perfecta y, por ello, eligiendo cuidadosamente diferentes activos y estudiando la correlación histórica entre ellos, se puede construir una cartera diversificada en la que el impacto del riesgo financiero sea menor que la que pueda sufrir un activo por separado en un momento dado.

El **hedging**, o **cobertura**, consiste básicamente en combinar activos en la misma cartera con el objetivo de que las fluctuaciones de unos contrarresten las fluctuaciones de otros.

Fuente: Riesgo financiero | Definición <http://www.efxto.com/diccionario/r/3738-riesgo-financiero#ixzz2GopLOzxf>

Costes y fiscalidad del Leasing y el renting

Costes de contratación

Renting: La compañía de renting establece una cuota de alquiler en función del precio del vehículo, el plazo de contratación y los servicios que se prestan. Dados los ahorros que consiguen las compañías de renting en sus compras, la cuota puede suponer entre un 15 y un 20% de ahorro con respecto a los precios que podría conseguir el propio cliente. Desde algunas compañías indican que por ejemplo por la Renault Kangoo, la más contratada en renting, la cuota podría estar entre los 350 y 400 euros mensuales, en un contrato a tres o cuatro años.

La cuota aumenta en función de los servicios contratados y varía según el kilometraje previsto: el contrato fija un precio para el kilómetro no consumido y para el excedido, y al final del año se satisface la diferencia. Conviene fijarse bien en estos precios, pues pueden hacer variar el precio. Normalmente se exige un aval por el importe de una o dos cuotas.

Extras incluidos: El paquete básico incluye el seguro, mantenimiento, revisiones oficiales, reparaciones preventivas y correctivas, cambio de piezas, impuestos y, en la mayoría de las compañías, cambio de neumáticos cada determinado número de kilómetros.

Leasing: La cuota mensual depende del tipo de interés que se aplique a la operación, pero a cada cliente se le ofrece un tipo diferente en función de la solvencia, el volumen de negocio, de las garantías, el riesgo y demás factores económicos. En estos momentos, el tipo fijo estaría en una horquilla entre cinco y siete, y el variable, dos puntos por encima del tipo de referencia.

Se recomienda acudir a la entidad financiera con la que se trabaja de forma habitual, que es la que conoce bien al empresario y el negocio y le ofrecerá mejores condiciones, así como **solicitar financiación ICO-Pyme** que no permite que las entidades financieras apliquen comisiones.

Respecto de los **requisitos exigidos**, las compañías de renting o leasing tienen **criterios iguales para las pequeñas y medianas empresas y autónomos**: viabilidad y solvencia. En principio, no debería haber ningún problema para contratar uno de estos productos, pero es posible que la entidad arrendadora considere que la operación tiene más riesgo que en el caso de empresas mayores y establezca condiciones más estrictas.

Fiscalidad

El **tratamiento fiscal** de las operaciones de leasing o renting va a depender de un hecho fundamental: si el bien que queremos adquirir va a ser utilizado en la actividad económica de forma exclusiva o parcial.

El **Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas** no admite la afectación parcial, de manera que los elementos que se utilicen simultáneamente para actividades económicas y para necesidades privadas no serán deducibles de ningún modo, bien sean adquiridos por leasing o por renting.

Si el vehículo **no estuviera afectado exclusivamente** no serán deducibles las cuotas del renting ni las de leasing (en concepto de alquiler o amortización), a no ser que se trate de vehículos mixtos, de transporte de viajeros, o destinados a la enseñanza, la vigilancia o utilizados por agentes comerciales.

En el caso del **leasing**, si se cumple la condición de la afectación exclusiva, podrán deducirse las cuotas en su totalidad, tanto la carga financiera como la recuperación del coste del bien. Esto último tomando como límite el resultado de aplicar al coste del bien el duplo del coeficiente de amortización lineal según tablas. El exceso será deducible en los períodos impositivos sucesivos, respetando igual límite.

En el caso del **renting**, las cantidades correspondientes al arrendamiento del vehículo tendrán también el carácter de deducibles dependiendo de que se cumplan las condiciones de afectación antes mencionadas.

Tratamiento con respecto al IVA.

La **ley de IVA** establece que las cuotas soportadas por la adquisición, importación, arrendamiento o cesión de uso por otro título de los bienes de inversión que se empleen en todo o en parte en el desarrollo de la actividad empresarial o profesional podrán deducirse en la misma medida en que se afecten a la actividad económica.

Es decir, el IVA de las cuotas **sería deducible en ambos casos**, a no ser que el bien fuera un automóvil de turismo. En este caso, puesto que la Ley presupone la afectación al 50%, tan solo deduciríamos la mitad del impuesto devengado en cada cuota. De nuevo el tratamiento fiscal no establece diferencia alguna con respecto a la compra en lo que a deducibilidad se refiere.

Las ventajas de la compra, fiscalmente hablando, son la **deducción del IVA** de una sola vez en el momento de la compra en lugar de diferirlo a lo largo de la vida del alquiler.

Como podemos ver, la fiscalidad es similar en ambos casos. La mayor diferencia entre **ambas operaciones se refleja en el balance de la empresa**, ya que el leasing figura en el activo como inmovilizado y en el pasivo como una deuda a largo plazo. El renting, sin embargo, supone un gasto más del ejercicio con repercusión en la cuenta de resultados.

4. Relación entre las inversiones y los recursos financieros. Equilibrio financiero. Fondo de maniobra.

En general, debe haber una cierta correspondencia entre la liquidez del activo y la exigibilidad del pasivo, para evitar el riesgo de que la empresa se vea en la necesidad de suspender sus pagos durante un plazo más o menos largo.

El Fondo de Maniobra es la diferencia entre el Activo Corriente y el Pasivo Corriente.

Fondo de Maniobra = Activo Corriente – Pasivo Corriente

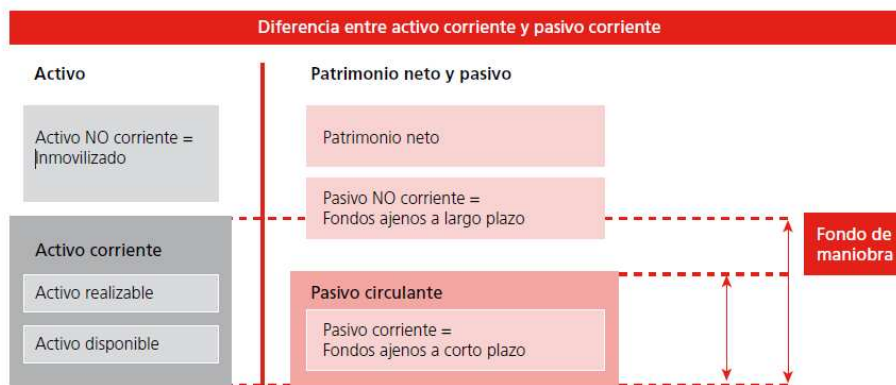
O bien la diferencia entre Capitales Permanentes y las Inversiones Permanentes.

Fondo de Maniobra = (Patrimonio Neto + Pasivo No corriente) – Activo No corriente

Y nos indica la parte del Activo Corriente que es financiada mediante el Pasivo No corriente, o lo que es lo mismo, la parte del Pasivo No corriente que financia el Activo Corriente.

Actúa como un indicador de la solvencia de la empresa puesto que nos indica si nuestro saldo de tesorería, el importe de los saldos pendientes de cobro de los clientes y el valor del almacén son suficientes o no para el pago a los acreedores a corto plazo (proveedores, amortización de los préstamos, administraciones públicas...).

Diferencia ente Activo Corriente y Pasivo Corriente:



Diferencia entre Capitales Permanentes y Activos Permanentes:



Si $FM < 0$: Quiere decir que no existe, por lo tanto parte del activo fijo estaría financiado con pasivo a corto plazo, para poder cumplir los compromisos se tendría que vender o realizar parte del activo fijo.

Si $FM = 0$: El activo corriente = Pasivo corriente, al mínimo desfase en la corriente de cobros la empresa no podría cumplir sus compromisos.

Si $FM > 0$: Quiere decir que existe, por lo tanto la empresa cuenta con un fondo al que recurrir en caso de eventuales incumplimientos de la corriente de cobros para poder cumplir con sus compromisos a corto plazo.

Ejercicio. A partir de las siguientes cuentas del balance de situación de una empresa

ACTIVO		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
Bancos c/c a la vista	206.000	Capital social	675.000
Productos terminados	145.000	Deudas a corto plazo con entidades de crédito	613.000
Terrenos y bienes naturales	695.000	Deudas a largo plazo	500.500
Construcciones	345.000	Reserva legal	56.000
Materias primas	35.000	Proveedores	367.000
Clientes	238.000	Reserva voluntaria	70.000
Clientes, efectos comerciales a cobrar	296.500	Resultados del ejercicio	68.500
Propiedad industrial (patentes)	100.000		
Caja, euros	25.500		
Maquinaria	223.000		
Elementos de transporte	41.000		
TOTAL ACTIVO	2.350.000	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	2.350.000

- Cuantifica las masas patrimoniales del balance y preséntalas de forma ordenada detallando, cuando sea posible, subdivisiones dentro de las masas.
- Calcula e interpreta el Fondo de Maniobra de la empresa.

5. Subvenciones oficiales y ayudas financieras a la actividad de la empresa.

Una subvención es el beneficio económico que un organismo público otorga a una persona física o jurídica a título gratuito para que ésta obligatoriamente lo emplee en aquella actividad económica para la que fue concedida, además de cumplir determinados requisitos

Podemos obtener Subvenciones y Ayudas de varios organismos: La Unión Europea, El Estado Español, La Comunidad Autónoma correspondiente, Los Ayuntamientos, La Cámara de Comercio, Las Sociedades de Capital Riesgo, etc.

La mayoría de los beneficiarios de ayudas y subvenciones son los empresarios individuales, autónomos, las pequeñas y medianas empresas (pymes), y otros organismos intermedios como las asociaciones.

La subvención tiene un carácter discrecional. El organismo otorgante no tiene la obligación de conceder la subvención aunque el proyecto cumpla todos los requisitos, por ejemplo, alegando causas como el agotamiento de fondos o la no adecuación a los objetivos perseguidos.

Existen distintos tipos de ayudas según la forma en que se materializan:

- La ayuda a fondo perdido entrega un porcentaje de la inversión y distingue entre inversión realizada y la inversión con derecho a subvención.
- La bonificación de tipos de interés consiste en la subvención de parte de los intereses, en 2, 3, 4, o 5 puntos o hasta dejarlo a cero. En estos casos, el importe de los intereses calculados para toda la vida del préstamo se entregan al beneficiario para que éste efectúe una reducción parcial del principal.
- La financiación blanda es un tipo de financiación preferente para determinados proyectos de inversión y sectores empresariales.

Se pueden solicitar tantas subvenciones y ayudas como salgan, siempre que acometa la inversión objeto de subvención.

En algunas ocasiones la realización de una misma inversión puede ser objeto contemplado en varias subvenciones, en estos casos puede optar a todas siempre que la orden que aprueba la subvención no diga expresamente que sea incompatible con otras subvenciones o ayudas para la misma finalidad.

Reciben subvenciones o ayudas las inversiones efectuadas, tanto en inmovilizado material nuevo, como los gastos necesarios para su puesta en funcionamiento, siempre que respondan al objeto de la ayuda.

Por el contrario, no son objeto de subvención la adquisición de bienes o la realización de gastos que no sean estrictamente necesarios para la actividad empresarial, o que puedan ser afectados al uso personal de los titulares de la actividad, o socios, directores o propietarios de la empresa.

Tampoco son subvencionables el circulante, el IVA u otros impuestos ligados a la inversión.

¿Hay algún problema al solicitar una subvención por compra de maquinaria que adquiero mediante leasing?

Antes de percibir la subvención se exige que justifique la inversión mediante la factura y sus correspondientes medios de pago.

En el caso del Arrendamiento Financiero o Leasing la propiedad no es de la empresa sino de la compañía de Leasing y no tendrá la factura salvo que en ese momento hay ejercitado ya la opción de compra y esté en posesión de todos los recibos.

Cuando las inversiones se financian mediante leasing, generalmente se suele condicionar la concesión de la ayuda a que el solicitante asuma la obligación de adquirir la propiedad de estos bienes antes de la finalización del plazo de vigencia de los beneficios.

En todo caso, los activos deberán ser propiedad del beneficiario a la finalización del plazo de vigencia, sin cláusula limitativa de dominio alguna y mantenerse, al menos, durante el periodo que se fije en la respectiva resolución de concesión.

¿Qué tipo de negocios pueden obtener una subvención?

Más que depender del tipo de negocio, se trata de que la empresa o el proyecto respondan a los criterios fijados en la orden de regulación de la subvención; por ejemplo:

- **Proyectos específicos** - La ayuda está asociada a un proyecto concreto como una reubicación industrial o desarrollar nuevos productos. En estos casos, se suele exigir la viabilidad del proyecto después de un período de tiempo. Habrá que definir adecuadamente el plan del proyecto. Un plan de negocios bien estructurado es esencial para argumentar una buena propuesta.

- **Ubicación** - La mayoría de los planes de ubicación subvencionables se administran desde los ayuntamientos o las Comunidades Autónomas. La ubicación de su empresa puede ser crucial porque la cantidad de financiación disponible depende en gran medida del área en la que tenga previsto establecerse. Normalmente las áreas más deprimidas económicamente disponen de más ayudas, siendo especialmente subvencionables los proyectos con fuerte creación de empleo.

La Unión Europea ha designado a determinadas áreas como "necesitadas" debido a su situación económica y las identifica como áreas "Objetivo uno" y "Objetivo dos", dotándolas de una financiación adicional para posibilitar su regeneración.

- **Clasificación de la empresa** - La forma legal de la empresa también puede ser determinante. La mayoría de las subvenciones empresariales están dirigidas a sociedades limitadas, sociedades colectivas y empresarios individuales.

- **Tipo de industria** - Los esquemas de financiación se han diseñado pensando en el desarrollo de sectores concretos identificados como 'grupos' específicos objetivos de ayuda.

- **Objetivo de la subvención** - Hay subvenciones disponibles para fines específicos, como, exportación, reubicación o inversión en maquinaria. Únicamente obtendrá subvención si su solicitud coincide con el fin de dicha subvención.

¿Qué requisitos exigen para tener derecho a percibir una subvención?

Cada Subvención fija sus propios requisitos, hay subvenciones que van dirigidas a un colectivo determinado, autónomos, sociedades, mujeres, jóvenes... en otras ocasiones a actividades determinadas, comercio, industria, transporte,... en las Ordenes que regulan cada convocatoria de subvención o ayuda se definen las actuaciones subvencionables, en unas ocasiones puede ser la adquisición de un local, la compra de determinadas máquinas o vehículos,... otras veces la implantación en una zona determinada, la contratación de trabajadores,... En muchas de las subvenciones y ayudas se exige la condición de Pyme o Micropyme.

En todos los casos las empresas o los autónomos deben estar al corriente de sus obligaciones tanto fiscales con el estado, la Comunidad Autónoma, el ayuntamiento, como con la Seguridad Social y haber hecho la prevención de riesgos laborales.

La normativa comunitaria, a efectos de las Ayudas y Subvenciones, considera PYME aquella empresa que:

- Que emplee a menos de 250 trabajadores.
- Que tenga un volumen de negocio anual no superior a 40 millones de euros, o bien un Activo no superior a 27 millones de euros.

- Que el 25% o más de su capital o de sus derechos de voto no pertenezcan a otra empresa, o conjuntamente a varias empresas, que no respondan a la definición de PYME, salvo si se trata de sociedades públicas de inversión, sociedades de capital riesgo o inversores institucionales, siempre que estos no ejerzan, individual o conjuntamente, ningún control sobre la empresa.

¿De qué depende que te concedan o no una subvención?

Las subvenciones se conceden generalmente de una de las siguientes dos formas que vienen definida en cada convocatoria:

- Sujetas a concurrencia no competitiva: Si el expediente cumple todos los requisitos establecidos en la convocatoria, la ayuda se concede (siempre que haya fondos suficientes).
- Sujetas a concurrencia competitiva: El expediente debe cumplir los requisitos mínimos establecidos en la convocatoria, pero, además, la Administración valora o evalúa estos proyectos con el objeto de financiar aquellos que tienen más interés (crean más empleo, dinamizan la economía de una zona en su conjunto,...).

La concesión de subvenciones depende como vemos, no solo del cumplimiento de los requisitos, sino también de la existencia de fondos y, en concurrencia competitiva, de la calidad del proyecto.

¿Cuánto tiempo transcurre desde la presentación de la solicitud de subvención hasta que es concedida?

Con carácter general, el plazo máximo de resolución del expediente será de 9 meses desde la convocatoria. Si vencido este plazo, no se hubiera dictado resolución expresa, la solicitud podrá entenderse como desestimada por silencio administrativo.

Las subvenciones concedidas se publican en el Boletín Oficial de la Comunidad Autónoma, en el plazo de 3 meses desde la notificación oficial al interesado, con indicación de los beneficiarios, cuantía de la subvención y proyecto de actuación.

¿Cuánto tiempo se tarda en cobrar una subvención?

Cada subvención establece sus propios plazos. Por norma general, puede transcurrir un plazo de entre tres a ocho meses contados desde la concesión y siempre que el beneficiario justifique previamente la inversión o el cumplimiento del destino de la subvención. No obstante, en determinados casos se puede solicitar un pago fraccionado o anticipado de la subvención aportando garantías suficientes.

¿Cuánto dinero puedo obtener de subvenciones y ayudas?

El importe de las subvenciones y ayudas es muy variable, pueden ser de hasta del 75% o 100% en determinados casos como los gastos de constitución o de estudios de viabilidad etc. En otras ocasiones puede llegar hasta el 50% para creación de páginas web, adquisición de ordenadores y aplicaciones informáticas. Cada línea de ayuda fija su propio porcentaje.

¿Quién puede solicitar un microcrédito del ICO?

Las personas físicas, autónomos y microempresas con dificultades para acceder a la financiación habitual, por carecer de garantías e historial crediticio pueden solicitar esta línea del ICO.

Con carácter general, se establecen preferencias para autónomos y microempresas, que se encuadren dentro de los siguientes grupo: a) mayores de 45 años, b) Hogares monoparentales, c) Inmigrantes, d) Mujeres, e) Discapacitados y f) Parados de larga duración.

¿En qué consisten las ayudas financieras para la creación de empresas?

Son ayudas dirigidas a Pymes de nueva creación o de nuevo, constituidas o establecidas en la Comunidad Autónoma, generalmente en el último año.

Mediante estas subvenciones se financia el tipo de interés de los préstamos o arrendamientos financieros suscritos por las Pymes con entidades financieras establecidas en la propia Comunidad.

El importe subvencionable suele estar entre los 18.000 y los 400.000 €, en caso de superarse ésta última cifra, el exceso no gozará de incentivos.

Se consideran subvencionables:

- a) los gastos de constitución e inversiones en activo fijo, material o inmaterial, con algunas excepciones.
- b) las operaciones de reestructuración de pasivo vinculado a inversiones en activo fijo que no hubieran sido ya subvencionadas con anterioridad.
- c) Gastos realizados con motivo de obras y trabajos para el acondicionamiento del local donde se ejerza la actividad económica.

¿Puedo financiar la totalidad de una inversión?

Las ayudas y subvenciones suelen cubrir entre el 15% y el 50% del coste de la inversión o actuación. En este tipo de ayudas suele exigirse que el interesado financie con dinero propio una parte del proyecto. Algunas medidas específicas, como formación, elaboración de proyecto, etc. pueden obtener hasta un 75% y 100% de financiación.

¿Qué son los créditos blandos?

Los créditos blandos son créditos no sometidos a las exigencias de seguridad y prevención del riesgo impuestos en condiciones normales por las entidades de crédito a tasas de interés y comisiones de mercado. El pago de un interés bajo o ningún interés puede ser una condición de este tipo de crédito. En ocasiones, se pueden pactar períodos de tiempo en los que no hay que pagar la mensualidad.

Los créditos blandos procuran a las pymes liquidez a bajo coste con condiciones muy atractivas.

Muchas pymes y autónomos encuentran problemas a la hora de solicitar préstamos o cuentas de crédito a las cajas y bancos comerciales que suelen pedirles garantías personales y otras condiciones un tanto abusivas como la tasa de interés o las comisiones de apertura, etc. En el caso de los créditos blandos no.

El estado y las administraciones locales son los encargados de conceder este tipo de créditos, útiles para empresas que carecen de garantías o historial financiero. Para obtener estos créditos suele exigirse la prueba de haber intentado previamente y sin éxito la obtención de préstamos en bancos comerciales.

Cada línea de crédito tiene sus criterios específicos que las empresas deberán de satisfacer en sus proyectos para poder obtener la financiación.

Se proveen de fondos especiales las actuaciones empresariales que pretenden desarrollarse en áreas deprimidas. Pero esto no quita para que se puedan obtener créditos blandos con independencia de la ubicación de la empresa.

Generalmente estas líneas de créditos se diseñan para sectores específicos, siendo especialmente beneficiado los destinados a procesos de fabricación y servicios relacionados.

El objetivo de créditos blandos es el de impulsar el desarrollo económico. Cada esquema tiene un objetivo concreto, como la creación de empleos locales.

Para la obtención de estos créditos blandos suele pedirse una implicación decidida de la empresa que demuestre la fe en su proyecto, esto se materializa mediante la aportación de dinero de la propia empresa.

Hay una gran cantidad de créditos blandos. La mayoría de los esquemas son locales, pero también hay algunos regionales y nacionales.

¿Qué es la norma europea de mínimos?

Las ayudas de mínimos son las ayudas de pequeño importe concedidas por un estado de la Unión Europea a una misma empresa. El importe total de estas ayudas no puede sobrepasar los 100.000 euros en un periodo de 3 años, salvo que la empresa pertenezca a determinados sectores (transporte, producción y transformación de determinados productos, vinculadas a la exportación, y otros).

El beneficiario de las ayudas consideradas de mínimos puede obtener diferentes ayudas para el mismo proyecto, pero la empresa tiene obligación de ir declarando dichas ayudas a los efectos de llevar un control que impida superar el límite establecido.

6. Negociación con las entidades financieras la obtención de recursos financieros.

La actual crisis financiera internacional ha limitado en exceso las posibilidades de la empresa al acceso al crédito bancario. Para la empresa esto supone un lastre insoportable, sólo tolerable por estructuras financieras sólidas y poco endeudadas. Ahora más que nunca, y pese a esta situación, es fundamental abordar el proceso de negociación con ciertas premisas y principios. Pensemos que la crisis financiera global pasará, pero seguramente dejará, entre otras cosas, un mayor control sobre el riesgo asumido por las entidades financieras. Por este motivo la empresa deberá ser consciente de la importancia de la fase negociadora, en la cual ésta deberá ser dada a conocer para que la entidad financiera pueda hacer una buena evaluación de riesgos.

La dirección financiera, apoyada por la dirección general, debe ser quien lidere esta relación; y para ello conviene tener claro algunas ideas que se desarrollan en este apartado. Qué duda cabe de que una de las funciones principales de la dirección financiera de una empresa es la negociación bancaria, como instrumento para el mantenimiento de unas relaciones óptimas con los proveedores financieros. La empresa utilizará a la entidad financiera para cubrir básicamente tres necesidades:

- Financiación: para poder llevar a cabo sus inversiones y cubrir sus necesidades operativas de fondos.
- Optimización de los excedentes de tesorería.
- Operativas: fundamentalmente realizar los procesos de cobros y pagos.

Aspectos más importantes a tener en cuenta para negociar con las entidades financieras

Antes de la negociación

- 1.- Las relaciones banco-empresa deben basarse en la confianza mutua. El historial y la experiencia previa, unido al conocimiento mutuo entre la empresa y banco, son activos a valorar. El pasado de la empresa ayuda, pero no constituye una garantía de futuro.
- 2.- Definir el número y el tipo de bancos con el que vamos a trabajar. Es importante elegir el tipo de banco que necesito: nacional, internacional, grande, pequeño, con un número elevado de sucursales, operativa por Internet, atención muy personalizada, especialización, etcétera.
- 3.- Es importante contar con un *pool* bancario compuesto por más de una entidad financiera, de esta forma nos cubrimos ante los cambios de políticas que estas puedan acometer. Además, contar con más de una nos permite comparar condiciones y servicios. Un banco nunca quiere ser el único proveedor financiero de una empresa. Siempre prefiere compartir riesgos.
- 4.- Conviene tener claras las políticas financieras de la empresa antes de comenzar a negociar: política de inversiones, política de financiación y política de reparto de dividendos.

Preparando la negociación

- 5.- Negociar con anticipación, adelantarse a las necesidades financieras futuras tanto a largo como a corto plazo y definir qué servicios y productos necesitamos negociar.
- 6.- A la hora de analizar un riesgo un banco considera: el destino del dinero, la capacidad de reembolso y las garantías que toma para cubrirse ante el riesgo de impago.
- 7.- Las entidades financieras no asumen ningún riesgo sin la existencia de una garantía. Tampoco lo hacen cuando sólo exista la garantía pero no la capacidad de repago de la deuda. Las máximas garantías para un banco son las hipotecarias, que vinculan un activo inmobiliario al repago de la deuda.
- 8.- Conocer el límite de autorización en la concesión de crédito que tiene el interlocutor de banco con el que tratamos (director de sucursal, zona o territorial).
- 9.- Es recomendable, en los contactos previos con una nueva entidad financiera, hacerle ver una clara disposición a realizar las operaciones con quien por un mismo servicio nos exija un menor precio.
- 10.- El mejor lugar para la negociación son las oficinas de la propia empresa. Es un buen momento para enseñarles a nuestros interlocutores las instalaciones de la empresa para que conozcan de primera mano el negocio.
- 11.- Cuando solicitemos una operación de crédito debemos presentarla a varias entidades a la vez y hacérselo saber a cada una de ellas. De esta manera hacemos que entren en competencia entre ellas y de camino nos cubrimos ante el supuesto de que solicitarla en una única entidad y que esta nos la deniegue. Esto no suele molestar a los bancos, lo ven como algo lógico por parte de la empresa.

Durante la negociación

- 12.- Antes de entrar a negociar, y si la entidad financiera con la que lo hacemos es nueva, debemos presentar de forma breve nuestra empresa. Explicar el negocio, mostrar la evolución de las principales magnitudes económicas-financieras: ventas, margen, beneficio, *cash-flow*, endeudamiento, inversiones, etcétera, comentar la situación y evolución del sector, competencia, clientes, entre otros temas.
- 13.- Las operaciones de financiación que solicitemos deben ir bien documentadas para la entidad financiera tenga criterios suficientes para analizar el riesgo propuesto.

Un dossier tipo puede contener:

- Identificación de la personalidad del titular: CIF.
- Escrituras de constitución.
- Dossier sobre la inversión a realizar, análisis de la misma donde se ponga de manifiesto la viabilidad económica y financiera.
- Solicitud de financiación: capacidad de devolución y garantías a aportar.
- Información económica-financiera: balance, cuenta de resultados, *cash flow*, estados previsionales de la sociedad, presupuestos.
- Información patrimonial: desglose del patrimonio y endeudamiento.
- Información fiscal: Impuesto de Sociedades, liquidaciones periódicas de IVA, resumen anual de IVA y declaración de operaciones con terceros.
- Información riesgos directos e indirectos de la Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIRBE).
- Mapa bancario y relaciones con otras entidades financieras.

14.- Aspectos cualitativos que la entidad necesita conocer:

- Ventas: ¿qué comercializa la empresa?, ¿cuánto?, ¿a quién?, ¿dónde?, ¿cómo?
- Compras: ¿qué compra?, ¿cuánto?, ¿a quién?, ¿dónde?, ¿cómo?
- Producción: ¿qué produce?, ¿cuánto?, ¿cuándo?, ¿dónde?, ¿cómo?
- Recursos humanos: equipo humano, formación, clima laboral.
- Configuración institucional: accionistas, consejo de administración.
- Organización de la empresa: organigrama, comité de dirección, directivos, mandos intermedios, sistema de información.

15.- Los factores principales que determinan el nivel de riesgo de una operación son: plazo de vencimiento, importe pedido, instrumento de financiación solicitado, destino del dinero, conocimiento que el banco tenga del solicitante, capacidad de devolución del crédito, solvencia de la empresa, garantías aportadas y precio.

16.- La evaluación que la entidad financiera hace de la empresa la realiza desde dos puntos de vista: rentabilidad obtenida con el cliente y riesgo que soporta la entidad. El riesgo se cuantifica mediante la inversión media en crédito de ese cliente menos los depósitos que ese cliente tenga en la entidad. La rentabilidad procederá de los intereses que la entidad piensa recibir del cliente más las comisiones y las valoraciones de los diferentes tipos de operaciones.

17.- Para comparar el coste de varias fuentes de financiación tenemos que calcular el coste efectivo de la operación. Esto es lo que se conoce como la TAE (tasa anual equivalente). Los bancos tienen la obligación por imperativo del Banco de España de informar sobre la TAE de la operación.

18.- Si tenemos un problema de liquidez, debemos anticipar el problema con al menos 90 días de anticipación. En ese periodo podremos tener algún margen de maniobras, pasado este plazo no.

19.- Debemos evitar aparecer en registros como el RAI (Registros de aceptaciones impagadas). Esto puede paralizar el análisis del riesgo.

Después de la negociación

20.- Debemos tener soluciones alternativas cuando una operación es rechazada.

21.- Apoyar al banco, en la medida de lo posible, con las promociones que este haga de sus productos. Será una buena manera crear lazos de complicidad y confianza. Esto será bueno un buen comienzo para la próxima negociación. En el caso de que el banco nos pida algún tipo de favor para cubrir los objetivos comerciales, venta de algún nuevo producto o servicio, hacedlo siempre que estén en nuestra mano. El favor puede retornarnos en el futuro. ("50 consejos para negociar con las entidades financieras" - Estrategia Financiera N°261- Mayo 2009)

7. Manejo de aplicaciones informáticas para el cálculo de los costes financieros, amortización de préstamos y otros productos financieros.

Amortización de préstamos

<http://office.microsoft.com/es-es/templates/results.aspx?qu=amortizacion&ex=1&AxInstalled=1&c=0#ai:TC010073881>

Esto es una plantilla de Microsoft Office que facilita el cálculo de la amortización de préstamos.

Calculadora comparativa de préstamos

<http://office.microsoft.com/es-es/templates/results.aspx?qu=amortizacion&ex=1&AxInstalled=1&c=0#ai:TC103427518>

Esto es una plantilla de Microsoft Office que facilita la comparación de varios escenarios de préstamos para determinar cuál conviene más. Contiene 3 escenarios que pueden personalizarse como sea necesario.

Bibliografía

E.P.S. La Rábida Administración de Empresas, Ingeniería Técnica en Informática de Gestión, Universidad de Huelva

<http://www.crear-empresas.com/obtencionderecursos.htm>

<http://www.guia.ceei.es/interior.asp?MP=9&MS=15#accesoayudas>

IMPOCONTA <http://www.impoconta.es/subvenciones/faq.php>

<http://www.gva.es/es/web/portal/inicio/empresas>

(Simuladores Banco de España) <http://www.bde.es/clientebanca/simuladores/simuladores.htm>

http://www.atalayadelemprendedor.com/index.php?option=com_content&task=view&id=170&Itemid=103

Guía empresarial: Productos financieros y alternativas de financiación

http://www.ajeimpulsa.es/documentos/banco_recursos/recurso_11.pdf

Herramientas de gestión Económico –Financiero (Andalucía Emprende) ---- [Ventanilla Única Empresarial](#)

<http://www.youtube.com/watch?v=CFB-cvjtc5s>

<http://www.bde.es/clientebanca/tipo/generales/tae.htm>

<http://www.bde.es/clientebanca/simuladores/simuladores.htm>

8. Cuestionario Tema 3.

1. Define los conceptos de Inversión y de Financiación.
2. Fuentes de financiación en la empresa
3. ¿Qué es la autofinanciación? Tipos
4. ¿Qué es la financiación ajena? Tipos
5. Define los conceptos de Estructura económica y Estructura financiera de la empresa.
6. Tipos de inversiones.
7. Tipos de financiación.
8. ¿Qué es el equilibrio financiero?
9. ¿Qué es el leasing?
10. ¿Qué es el factoring?
11. ¿Qué es el fondo de maniobra?
12. ¿Qué significa que el fondo de maniobra sea >0 , <0 , $=0$.
13. ¿Qué es una subvención?
14. ¿Se puede solicitar una subvención por compra de maquinaria que se adquiere mediante leasing?
15. Cita ejemplos de criterios que se pueden fijar en las órdenes de regulación de las subvenciones
16. ¿Qué requisitos exigen para tener derecho a percibir una subvención?
17. Principales fuentes de financiación a corto plazo.
18. Principales fuentes de financiación a largo plazo.
19. ¿A que deben ser destinados los recursos financieros a corto plazo? ¿y los recursos a largo plazo?.
20. ¿Consideras importante la negociación de la empresa con las entidades financieras? ¿Por qué?
21. Principales aspectos a negociar con las entidades financieras.
22. ¿Para qué necesidades básicas utiliza la empresa a la entidad financiera?
23. Garantías exigidas por las entidades financieras: Concepto y tipos.
24. Costes financieros: Definición y tipos.
25. ¿Qué son los créditos blandos?
26. ¿Qué es la TAE?
27. Riesgo financiero: Definición y tipos.
28. Como se puede disminuir el riesgo financiero.
29. Costes del Leasing y del Renting.
30. Fiscalidad del Leasing y del Renting.
31. Trabajo de campo. Dirígete a una entidad financiera que conozcas y recoge toda la información necesaria para cumplimentar las siguientes fichas.