

Productos financieros

[vc_row][vc_column][vc_column_text]

En este apartado veremos:

el descuento comercial, la cartera comercial, cuenta de crédito, préstamo, etc. Además de los productos financieros que recogemos aquí, existen **ayudas y otras fórmulas de financiación** interesantes para las personas que van a emprender. Puedes consultar en este **documento** los productos financieros que aquí se recogen, junto a otras fórmulas de financiación.

[/vc_column_text][vc_column][vc_row][vc_row][vc_column width="1/1"][vc_accordion active_tab="false"

collapsible="yes"][vc_accordion_tab title="Descuento Comercial (1)"][vc_column_text]

Mediante la cual **el tenedor de un crédito no vencido percibe su importe anticipadamente. Abono anticipado de fondos** que una entidad de crédito realiza a sus clientes con cargo a créditos no vencidos de éstos contra sus respectivos deudores.

Existen numerosos documentos descontables:

- cheques
- talones
- pagares
- certificaciones
- letras de cambio

Importe efectivo = importe nominal ? descuento **E= N ? De**

- Nominal: importe a descontar.
- Efectivo: importe neto a percibir.
- Descuento: el precio por el anticipo de fondos.

/vc_accordion_tab

A tener en cuenta ?

- Calidad del papel.
- Importe de efectos.
- Diversificación.
- Objetivo del papel.
- Vencimientos cortos.
- Nivel de aceptaciones, avalistas,?
- Plaza librada.

A negociar?

- Límite de la clasificación comercial.
- Plazo máximo de descuento a conceder.
- Intereses.

- Comisiones.
- Compensaciones.
- Garantías.

/vc_accordion_tab

- Gestión de Cobro (papel físico)
- Anticipos de crédito (cuadernillo A.E.B. 58)
- Gestión de cobro de créditos comunicados en soporte magnético (cuadernillo A.E.B. 58)
- Anticipo de pagos confirmados (confirming)
- Descuento comercial sin recurso.

/vc_accordion_tab

El banco pone a disposición del cliente dinero hasta un límite determinado.

Sobre las **cantidades utilizadas** se pagan intereses periódicamente.

Sobre las **cantidades no utilizadas** se pagan unas comisiones periódicas.

El principal se cancela al vencimiento.

A tener en cuenta?

- Destino de los fondos.
- Cantidad.
- Plazo.
- Peticionario.
- Créditos de campana vs. créditos de funcionamiento

A negociar?

- Límite cuenta de crédito.
- Plazo máximo y periodos de amortización.
- Intereses. Comisiones.
- Compensaciones.
- Garantías.

/vc_accordion_tab

El banco pone a disposición del cliente el dinero en su totalidad. Los fondos se van devolviendo según un **plan de amortizaciones**. Por lo general la **cuota de devolución** se compone de **pago de intereses + devolución de capital**.

A tener en cuenta?

- Destino de los fondos.
- Cantidad.
- Carencia.
- Plazo de las devoluciones.
- El plan de amortizaciones.
- La fuente de reembolso.
- La capacidad de endeudamiento.
- Las garantías.

A negociar?

- El sistema de amortizaciones.
- El plazo.
- Intereses.
- Comisiones.
- Compensaciones.
- Garantías.

/vc_accordion_tab

Documento por el cual **el banco que lo presta responde económicamente ante el incumplimiento del contrato u obligación del avalado.**

Se suele cobrar una **comisión de apertura y unos intereses periódicos.**

En la carta de aval se indica:

- ante quién se avala
- el importe
- la duración
- y la finalidad del aval

- En el caso de que el banco deba satisfacer el importe avalado por incumplimiento, éste nos reclamará la cantidad pagada.

/vc_accordion_tab

Es un **contrato de alquiler de un bien mueble o inmueble.**

Contempla la **posibilidad de la compra final de los bienes arrendados.**

Intervinientes:

- Sociedad de leasing.
- Cliente o usuario del bien.
- Proveedor del bien de referencia.

A tener en cuenta?

- El bien adquirido.
- El mantenimiento y la conservación a cargo del arrendatario.
- Plazo.
- Solvencia del solicitante.
- Opción de compra de forma generalizada obligatoria.

A negociar?

- Intereses.
- Redondeo.
- Cuotas prepagables o postpagable.
- Plazo.
- Aportación inicial.
- Valor residual.

/vc_accordion_tab

- El cliente vende un bien material a la compañía de leasing.
- Simultáneamente se realiza una operación de leasing.
- El cliente vende el bien, genera liquidez y continua utilizando dicho bien.

/vc_accordion_tab

Contrato mercantil donde el arrendador se obliga a ceder al arrendatario el uso de un bien designado por éste, por un tiempo determinado a cambio del pago de una cuota periódica pero comprometiéndose a prestar una serie de servicios.

- Es un contrato atípico por ausencia de regulación.
- Autonomía de las partes para su regulación.

Ventajas:

- Precio de compra de los bienes.
- No inmoviliza recursos.
- Mejora el balance al no figurar ningún exigible.
- No existe riesgo de valor residual para el cliente.
- Optimiza la gestión de tesorería y presupuestos.

- Simplifica la gestión ? único interlocutor-.

Inconvenientes:

- No aporta solidez al balance.
- No existe la posibilidad de opción de compra.
- Elimina la independencia a la hora de elegir seguro y talleres.
- Coste del servicio.

/vc_accordion_tab

La empresa o cedente **cede en firme o vende sus facturas o créditos comerciales a la compañía de factoring.**

La compañía de factoring **presta los siguientes servicios:**

- Cobro
- Administración
- Cobertura riesgo
- Financiación

El crédito no se documenta en letras basta con la presentación de facturas cumplimentadas.

El factor responde ?en principio? del riesgo de la operación.

El cedente del crédito responde de la autenticidad del mismo.

El cedente podrá anticipar los créditos cedidos, actuando el factor a modo de cuenta de crédito.

/vc_accordion_tab

Criterio

Factoring

Descuento

Documento base

Factura

Efecto comercial

Financiación

Flexible

Siempre

Asunción riesgo

No

Si

Gestión cobro

Total

Sencilla

Otros servicios

Si

No

Líneas en función

Solvencia comprador

Solvencia vendedor

/vc_accordion_tab

Coste financiero factoring: **Intereses + Comisiones.**

Interés:

- Se devenga por las cantidades anticipadas
- Se calcula por el importe dispuesto y los días utilizados

Comisión:

- Se aplica por los servicios especiales prestados.
- La comisión es ?Flat? se calcula sobre el importe nominal de cada remesa y se cobra en el momento de la cesión.

Ventajas:

- Asegura el cobro de las ventas por la cobertura de riesgo de impago de los deudores.

- Rápidamente se transforma las ventas en dinero líquido.

- Evita la gestión de los impagados.

- No incrementa el endeudamiento bancario

- Proporciona un análisis individualizado de la solvencia de los clientes del cedente.

Inconvenientes:

- Elevado coste por encima del descuento comercial convencional.

- El factor para determinadas deudas, puede o no aceptarlas o pedir para tales operaciones la opción de ?con recurso?.

- El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de sus compradores.

/vc_accordion_tab

Te ofrecemos información sobre productos financieros dirigidos a personas emprendedoras que ofrecen entidades financieras que operan en la Comunidad Foral.

[Banco Popular](#)]

[Banco Santander](#)]

[Caja Rural de Navarra](#)]

[Ibercaja](#)]

[Laboral Kutxa](#)]

/vc_accordion_tab