

Productos financieros

www.navarraemprende.com

(Última actualización, diciembre de 2016)

ÍNDICE

ÍNDICE.....	2
1. PRODUCTOS FINANCIEROS	3
1 Descuento Comercial (1)	3
2 Cartera Comercial.....	4
3 Cuenta de crédito	4
4 Préstamo	4
5 Aval bancario.....	5
6 Leasing.....	5
7 Lease-back.....	6
8 Renting	6
9 Factoring (1)	6
2. OTRAS FÓRMULAS DE FINANCIACIÓN	8
1 Capital riesgo.....	8
2 Business Angels	9
3 Crowdfunding.....	9
4 Otros apoyos financieros de Sodena.....	9
5 Líneas ICO.....	9
6 Préstamos ENISA	10

1. PRODUCTOS FINANCIEROS

1 Descuento Comercial (1)

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:

- 1.1. cheques
- 1.2. talones
- 1.3. pagares
- 1.4. certificaciones
- 1.5. letras de cambio

Importe efectivo = importe nominal – descuento

E= N – Dc

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

A tener en cuenta ...

- 1.9. Calidad del papel.
- 1.10. Importe de efectos.
- 1.11. Diversificación.
- 1.12. Objetivo del papel.
- 1.13. Vencimientos cortos.
- 1.14. Nivel de aceptaciones, avalistas,...
- 1.15. Plaza librada.

A negociar...

- 1.16. Límite de la clasificación comercial.
- 1.17. Plazo máximo de descuento a conceder.
- 1.18. Intereses.
- 1.19. Comisiones.

- 1.20. Compensaciones.
- 1.21. Garantías.

2 Cartera Comercial

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

3 Cuenta de crédito

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

- 3.1. Sobre las cantidades utilizadas se pagan intereses periódicamente.
- 3.2. Sobre las cantidades no utilizadas se pagan unas comisiones periódicas.
- 3.3. El principal se cancela al vencimiento.

A tener en cuenta...

- 3.4. Destino de los fondos.
- 3.5. Cantidad.
- 3.6. Plazo.
- 3.7. Peticionario.
- 3.8. Créditos de campana vs. créditos de funcionamiento

A negociar...

- 3.9. Límite cuenta de crédito.
- 3.10. Plazo máximo y periodos de amortización.
- 3.11. Intereses. Comisiones.
- 3.12. Compensaciones.
- 3.13. Garantías.

4 Préstamo

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...

- 4.1. Destino de los fondos.
- 4.2. Cantidad.

A negociar...

- 4.9. El sistema de amortizaciones.
- 4.10. El plazo.

- | | |
|-------------------------------------|-----------------------|
| 4.3. Carencia. | 4.11. Intereses. |
| 4.4. Plazo de las devoluciones. | 4.12. Comisiones. |
| 4.5. El plan de amortizaciones. | 4.13. Compensaciones. |
| 4.6. La fuente de reembolso. | 4.14. Garantías. |
| 4.7. La capacidad de endeudamiento. | |
| 4.8. Las garantías. | |

5 Aval bancario

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

- 5.1. Se suele cobrar una comisión de apertura y unos intereses periódicos.
- 5.2. En la carta de aval se indica:
- 5.3. ante quién se avala
- 5.4. el importe
- 5.5. la duración
- 5.6. y la finalidad del aval
- 5.7. En el caso de que el banco deba satisfacer el importe avalado por incumplimiento, éste nos reclamará la cantidad pagada.

6 Leasing

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...

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

A negociar...

- 6.6. Intereses.
- 6.7. Redondeo.
- 6.8. Cuotas prepagables o postpagable.
- 6.9. Plazo.
- 6.10. Aportación inicial.
- 6.11. Valor residual.

7 Lease-back

- 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.

8 Renting

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.

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

Ventajas:

- 8.3. Precio de compra de los bienes.
- 8.4. No inmoviliza recursos.
- 8.5. Mejora el balance al no figurar ningún exigible.
- 8.6. No existe riesgo de valor residual para el cliente.
- 8.7. Optimiza la gestión de tesorería y presupuestos.
- 8.8. Simplifica la gestión – único interlocutor-.

Inconvenientes:

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

9 Factoring (1)

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

- 9.1. La compañía de factoring presta los siguientes servicios:
- 9.2. Cobro
- 9.3. Administración
- 9.4. Cobertura riesgo
- 9.5. Financiación
- 9.6. El crédito no se documenta en letras basta con la presentación de facturas cumplimentadas.
- 9.7. El factor responde “en principio” del riesgo de la operación.
- 9.8. El cedente del crédito responde de la autenticidad del mismo.
- 9.9. El cedente podrá anticipar los créditos cedidos, actuando el factor a modo de cuenta de crédito.

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

9.10. Coste financiero factoring: Intereses + Comisiones.

9.11. Interés:

9.11.1. Se devenga por las cantidades anticipadas

9.11.2. Se calcula por el importe dispuesto y los días utilizados

9.12. Comisión:

9.12.1. Se aplica por los servicios especiales prestados.

9.12.2. La comisión es "Flat" se calcula sobre el importe nominal de cada remesa y se cobra en el momento de la cesión.

Ventajas:

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

9.14. Rápidamente se transforma las ventas en dinero líquido.

9.15. Evita la gestión de los impagados.

9.16. No incrementa el endeudamiento bancario

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

Inconvenientes:

9.18. Elevado coste por encima del descuento comercial convencional.

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

9.20.

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

2. OTRAS FÓRMULAS DE FINANCIACIÓN

Además, existen otras fórmulas de financiación interesantes para las personas que van a emprender. Te las explicamos brevemente.

1 Capital riesgo

Las sociedades de Capital-Riesgo toman una participación minoritaria y transitoria en el capital social de empresas por lo general de dimensiones pequeñas o medianas.

- Participación minoritaria máximo 45%
- Participación transitoria máximo 10 años

La finalidad del inversor es obtener un beneficio mediante la venta futura de sus participaciones.

En la Comunidad Foral, la sociedad pública Sociedad de Desarrollo de Navarra ([Sodena](#)) capta, identifica e impulsa la generación y desarrollo de proyectos empresariales para Navarra. Ese apoyo se realiza mediante la herramienta del capital riesgo.

¿Qué empresas buscan las SCR?

- Pertener a un sector real o potencialmente atractivo
- Tratar de una empresa bien gestionada
- Calidad y capacidad del equipo humano de la empresa.
- Presentar ventajas competitivas.
- Tener buenas tasas de rentabilidad.
- Ofrecer posibilidad de venta a terceros.

Ocasionalmente se puede invertir en una idea de segunda con un equipo de primera, pero nunca se ha de invertir en una idea de primera con un equipo de segunda.

Ventajas

1. Fortalece la estructura financiera a través del incremento de sus Fondos Propios.
2. Se mejora la gestión por la aportación activa y organizada de experiencia profesional (representante Consejo Administración)
3. Las SCR comparten el riesgo con el empresario sin exigir garantías, ni reales, ni personales.
4. Las SCR ofrecen una mejor imagen de la empresa participada ante el resto de actores.

2 Business Angels

Son personas físicas (pueden ser empresarios, directivos, particulares, etc.) que disponen de capacidad de aportar capital a un proyecto con potencial de crecimiento, para impulsar su desarrollo.

Además de invertir temporalmente en el capital de la empresa (sobre todo en las primeras fases de su desarrollo), aportan también un valor añadido al implicarse en la gestión de la empresa, proporcionando su experiencia, conocimiento del sector o contactos.

3 Crowdfunding

En la financiación colectiva, o crowdfunding, varias personas realizan aportaciones para la puesta en marcha de un proyecto.

Lo más habitual es que estas aportaciones se realicen a través de las plataformas existentes en Internet, y en las que se presentan los proyectos que buscan financiación.

4 Otros apoyos financieros de Sodena

[Sodena](#), sociedad pública del Gobierno de Navarra, desarrolla otro tipo de apoyos financieros que permiten la financiación de autónomos, emprendedores, pymes, micropymes e incluso grandes empresas implantadas en Navarra. Estos apoyos favorecen el crecimiento del tejido industrial navarro, permiten la viabilidad de los negocios e impulsan la expansión de las empresas.

Sodena ofrece, en la actualidad, con los siguientes apoyos financieros:

- Línea de avales ELKARGI y SONAGAR
- Línea de avales OINARRI
- Financiación BEI con Entidades Bancarias
- Financiación BEI con Elkargi para pymes
- Acuerdo Financiación Enisa y Sodena

Pincha [aquí](#) para más información.

5 Líneas ICO

Los préstamos ICO para empresas y autónomos están destinados a obtención de liquidez o inversión productiva. La tramitación de las operaciones se realiza directamente a través de las entidades de crédito.

Pincha [aquí](#) para más información.

6 Préstamos ENISA

Línea ENISA Jóvenes Emprendedores, dirigida a dotar de financiación a pymes de reciente constitución, creadas por emprendedores de hasta 40 años. Para proyectos que supongan un modelo de negocio innovador/novedoso ó con claras ventajas competitivas.

Pincha [aquí](#) para más información.

Línea ENISA Emprendedores, dirigida a apoyar financieramente a pymes de reciente constitución, promovidas por emprendedores sin límite de edad. Para proyectos que supongan un modelo de negocio innovador/novedoso ó con claras ventajas competitivas.

Pincha [aquí](#) para más información.