RESPUESTA A LAS NECESIDADES FINANCIERAS DE LAS EMPRESAS Y AUTÓNOMOS EN EL ENTORNO RURAL

ALDEA QUINTANA

PLATAFORMA DE VECINOS

AECA III

Asociación de Empresarios y Profesionales de La Carlota

beabank.es

ALDEA QUINTANA

PLATAFORMA DE VECINOS

Diputación de Córdoba

Delegación de Cohesión Social, Consumo, Participación Ciudadana y Protección Civil

PREÁMBULO

Desde la Plataforma de Vecinos de la Aldea Quintana, queremos poner nuestro granito de arena con la ejecución de parte de los programas de desarrollo sostenible marcados para el año 2030 dentro de la acción subvencionada por la Excma. Diputación de Córdoba,

Desde la Plataforma, como Entidad Social que promueve la acción conjunta buscando un cambio sostenible y que ayude a crecer a nuestro municipio, estamos en disposición de poner en marcha acciones que fomenten POLÍTICAS DE DESARROLLO SOCIAL Y ECONÓMICO para nuestra aldea.

Por ello, exponemos a continuación el objetivo y programas que estamos llevando a cabo enmarcado en los 17 objetivos de desarrollo sostenible de Naciones Unidas y su cumplimiento para el año 2030:

Objetivo 11: Lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles

Meta 11: Apoyar los vínculos económicos, sociales y ambientales positivos entre las zonas urbanas, periurbanas y rurales fortaleciendo la planificación del desarrollo nacional y regional.

Objetivo 4: Garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida para todos

Meta 4.4. De aquí a 2030, aumentar considerablemente el número de jóvenes y adultos que tienen las competencias necesarias, en particular técnicas y profesionales para acceder al empleo, el trabajo decente y el emprendimiento.

Para ello, nos hemos apoyado en la Asociaciones de Empresarios y Profesionales de La Carlota y Departamentos (AECA) y del consultor financiero Antonio Martínez Miranda (Beabank) para la redacción de este manual que sirve para dar respuesta a las necesidades financieras de las empresas y autónomos en un entorno rural y así dar servicio a las empresas de nuestro municipio.

ÍNDICE

01 Introducción

02 Productos bancarios para financiar tu empresa

03 Principales productos bancarios para financiar el circulante

04 Póliza de Crédito, El Factoring, Anticipo de Facturas, El Confirming, Descuento comercial de Efectos.

05 Principales productos bancarios para financiar inversiones

06 Préstamo Bancario, El Leasing, El Renting

07 Conclusiones

INTRODUCCIÓN

¿Es posible que una empresa muera de éxito? Esta expresión se utiliza cuando una empresa no puede asumir el incremento sustancial y sostenido en sus ventas, iniciando un camino con graves problemas de liquidez entre otras cosas a consecuencia de una situación de rápido crecimiento.

Es decir, como empresarios nos podemos encontrar en dos escenarios opuestos, uno de ellos sería tener la suerte de conseguir un incremento importante en nuestras ventas y por el contrario una disminución significativa de ellas y en ambos casos existir la posibilidad de hacer quebrar nuestra empresa debido a una mala gestión financiera de nuestra compañía.

Mantener el área financiera de nuestra empresa en un estado de salud óptimo, donde exista una planificación previa y un control sobre los niveles de tesorería así como del endeudamiento es vital para la viabilidad de nuestro negocio y para alcanzar la rentabilidad deseada.

La gestión del día a día de nuestro negocio requiere de soluciones financieras para sus activos corrientes, como pueden ser las facturas pendientes de cobrar de nuestros clientes así como nuestras existencias.

Habrá que diferenciar las soluciones financieras de la empresa referentes a su día a día frente a la financiación de diferentes inversiones. Los productos financieros y sus características son muy diferentes y será muy importante identificar el producto que más se adecúa a nuestras necesidades financieras. Hay bastante diferencia entre la financiación de una inversión y la de la actividad diaria de la empresa y circulante.

Los diferentes productos de financiación de una empresa, bien elegidos y bien negociados, se traduce en una serie de ventajas como pueden ser por ejemplo, estabilizar el flujo de efectivo de nuestro negocio, una herramienta de negociación de la empresa con sus clientes y proveedores, financiar la ampliación y modernización de la empresa así como reducir la carga fiscal de nuestra organización debido a la elección de unos determinados productos.

De igual forma, será un problema añadido a nuestra empresa la mala elección del producto y destino del capital así como de los vencimientos (corto plazo y largo plazo) del producto seleccionado, generando una deuda en la compañía que pueden desestabilizar las finanzas de tu negocio y perder posibilidades de acceso a futuros créditos así como de su precio.

Según la precedencia, la financiación puede ser externa o interna. La financiación interna se logra a partir de los propios medio económicos que dispone la empresa. Y la financiación externa procederá de actores que no forman parte de la empresa, por ejemplo, emisión de obligaciones, ampliaciones de capital, financiación bancaria, etcétera. Este último será en el que nos centremos en este manual, explicando los diferentes productos y sus características más importantes.

PRODUCTOS BANCARIOS PARA FINANCIAR TU EMPRESA

A continuación, expondremos los productos de financiación más importantes y con mayor uso en nuestro país detallando sus principales características y destino del capital para mayor eficiencia del negocio. Para ello, lo analizaremos en dos bloques, diferenciando la financiación de la actividad diaria de una empresa y su circulante, frente la financiación de una inversión.

La Financiación de inversiones o activos fijos se realiza a largo plazo y normalmente buscando un retorno. Esto ocurre cuando la empresa invierte en maquinaria, instalaciones, elementos de transporte, etc. soportando una cantidad de recursos en este momento elevada con la finalidad de generar ingresos a largo plazo.

De la misma forma, la empresas necesitan financiar su día a día, sus activos corrientes a corto plazo, también llamado circulante como son las existencias o saldos a cobrar de nuestros clientes. Este apartado genera mucha diferencia entre empresas dependiendo de su sector y las tensiones de liquidez que puedan soportar variará mucho dependiendo de su actividad. Desde que se realiza la venta, que en muchos casos genera un incremento de existencias y se cobra la factura generará un desajuste en la tesorería de la empresa. Por lo tanto, la financiación de circulante se realiza a corto plazo.

En una empresa, los importes de los activos y pasivos a corto plazo pueden variar provocando tensiones de la tesorería. Es necesario encontrar herramientas que financien el circulante y cubrir los espacios que existen entre nuestros pagos y cobros.

En definitiva, las empresas necesitan soluciones bancarias flexibles para financiar el circulante, poder controlar los desajustes entre las fechas de cobro de nuestros clientes y las fechas de pago de nuestros proveedores y acreedores.

PRINCIPALES PRODUCTOS BANCARIOS PARA FINANCIAR EL CIRCULANTE

La póliza de crédito

La Entidad Financiera pone a disposición de la empresa o autónomo una cantidad de dinero de la que se puede disponer instrumentalmente como su fuera una cuenta corriente normal (también conocida como línea de crédito o cuenta de crédito), donde se aplicarán unos intereses solo por las cantidades efectivamente dispuestas y por el plazo dispuesto y no por la totalidad del crédito concedido.

Es un instrumento financiero adecuado para cubrir las necesidades de fondos a corto plazo, como ya hemos comentado anteriormente. La duración de este producto suele ser de un año y normalmente se contrata con renovaciones.

Debido a la pandemia y emergencia sanitaria que vivimos en la actualidad a consecuencia del Covid-19, la administración ha aportado fondos provenientes del Instituto de Crédito Oficial (ICO) avalando en un determinado porcentaje la concesión de póliza de crédito por parte de las Entidades Financieras, manteniendo unas condiciones financieras por tanto, más beneficiarias para las empresa.

Las comisiones que suelen ir aparejadas a la póliza de crédito normalmente son la comisión de apertura en el momento de la firma de la operación, comisión de renovación anual cuando nos encontremos generalmente en el aniversario, comisión de disponibilidad, comisión de saldo excedido y comisión de cancelación.

La póliza de crédito

Además de pagar por los intereses sobre el saldo que has tomado de la póliza de crédito según el tiempo que haya estado dispuesta, existe otros gastos que sería el de disponibilidad, es decir, pagarás por el saldo que no hayas utilizado. Esta comisión suele ser mucho menor que la del uso normal de disposición.

Todo esto se puede negociar con las Entidades Financieras, así como la periodicidad de las liquidaciones, ya sean mensuales o trimestrales por ejemplo. Negociar de una forma solvente frente a las Entidades tendremos como resultado un aumentos o una disminución en nuestro coste financiero, en muchos casos con una diferencia muy importante. Aquí dependerá de la capacidad que tenga el empresario de cuantificar todas la variables y costo de los que dispone este productos y su fuerza en la negociación frente a la Entidad.

Con este producto debemos ser cautos en su utilización y no emplearlo como si fuera un préstamo bancario ya que los costes son mayores y los vencimientos diferentes. Tenemos que tener siempre claro el destino de los fondos de cada herramienta financiera y emplearlo en consecuencia. Tanto para controlar los costes financieros como la exigibilidad de los fondos por parte de las Entidades. Es muy peligroso financiar activos de largo plazo con productos financieros de corto plazo.

El Factoring

Esta herramienta financiera permite ceder el cobro de las facturas a una Entidad Financiera. A cambio, la empresa recibe el dinero en el momento de la cesión menos un porcentaje de comisión, evitando tener que esperar al vencimiento. La ventaja principal por tanto sería la de adelantar el cobro de nuestras facturas siendo una solución flexible y permitiendo a la empresa decidir si adelantar o mantener a vencimiento según el estado de su tesorería y necesidad financiera.

Este tipo de producto lo encontramos en dos modalidades. El Factoring con recurso, si nuestro cliente finalmente no paga la factura en el vencimiento estipulado, la entidad vuelve hacia nosotros, la empresa, para cobrar la cantidad pendiente (impagada por nuestro cliente). Y el factoring sin recurso, en este caso la entidad asume los posibles impagos futuros al vencimiento de las facturas.

Evidentemente la modalidad más deseada por los empresarios será el factoring sin recursos para reducir el riesgo de impagos. Esto dependerá en gran medida de la calidad del cliente y su solvencia. Esto hará que la Entidad acceda a esta modalidad. De la misma forma, la calidad de nuestro cliente y su calificación crediticia será clave para negociar con la Entidad Financiera las condiciones del factoring siendo más barata la financiación según el tamaño y rentabilidad de nuestro cliente.

Existe la posibilidad de tramitar este instrumento financiero tanto para una determinada cantidad de clientes así como solo para un cliente nuestro, exclusivo para él debido al elevado volumen que nos genera. Esto diferencia la manera de negociación frente a la entidad.

El factoring es un intercambio de derechos de cobro entre la empresa cedente y el banco, no se genera deudas. Esto significa que utilizar este tipo de producto financiero no perjudicará en el futuro cuando necesite endeudarse para conseguir liquidez para otro destino.

Anticipo de Facturas

Esta solución financiera no requiere de efectos comerciales. Tampoco se ceden las faccturas a la Entidad a diferencia del factoring. Una vez abierto este contrato con el Banco, se tramita a través de su plataforma, presentando en algunos casos una factura de los ingresos previstos con la finalidad de descontarlos y recibirlos por adelantado.

Es un sistema parecido al descuento comercial de pagarés, sin embargo, una vez abierto el contrato su utilización es mucho más sencilla y ágil, dado que disponemos la empresa de su utilización a través de la web de la Entidad y se gestiona de forma muy rápida. No dependes de la recepción de los efectos comerciales de los clientes ni tienes que pagar tasas.

El Confirming

Este producto financiero funciona de forma contraria al factoring. Esta herramienta está preparada para subcontratar el pago de las facturas a proveedores. Las empresas que utilizan este instrumento lo hacen principalmente para simplificar la gestión administrativa, mejorar las condiciones con sus proveedores y retrasar el pago durante algunos meses aunque su proveedor haya cobrado a través de nuestro contrato financiero.

El Confirming emitido por la empresa permite a los proveedores cobrar antes aunque nuestro negocio no disponga de liquidez en este momento. Es decir, es un componente de peso en nuestra negociación con los proveedores, ofreciéndole la posibilidad de pagarle en el momento con la finalidad de conseguir un descuento en nuestra mercancía o servicio.

El Confirming

Cuando tramitamos el confirming, indicaremos el proveedor al que destinaremos el pago, cumplimentaremos el importe, el concepto y la fecha que deseamos que se realice la transferencia a nuestro proveedor así como el plazo en el que nuestra empresa atenderá dicho pago. Esto dependerá de las características del contrato de confirming, lo normal serían plazos de 30, 60, 90 y hasta 120 días.

Tenemos dos formar de tramitar el confirming, una sería realizando nuestra remesa como una transferencia normal, es decir, nuestro proveedor recibirá la cantidad estipulada a través de una transferencia ordinaria o inmediata haciéndole referencia la Entidad que ha recibido el ingreso a través de una contrato de confirming, trasladándole una visión profesional de su cliente. O través de una carta de confirming, es decir, nuestro proveedor, a través de nuestro Banco, recibirá una carta de confirming con los datos de nuestro pago, pudiendo nuestro proveedor descontarlo en la Entidad Financiera en unas condiciones normalmente beneficiosas.

Cuando tramitamos una remesa de confirming con pago inmediato a nuestro proveedor, la Entidad Financiera nos cobrará un porcentaje sobre el importe remesado y los días que indicamos se mantenga financiado hasta ser adeudado en nuestra cuenta en el plazo señalado.

El confirming, de alguna forma, podría ser parecida a una póliza de crédito ordenada. Disponemos de una cantidad para realizar nuestros pagos a proveedores indicando los plazos que deseamos para atender dichos pagos.

Este instrumento financiero suele mantener unas condiciones financieras y unas comisiones muy aceptables teniendo en cuenta el valor añadido que nos aporta. Realizar parte de nuestros pagos a través de esta herramienta de alguna forma transmitimos a nuestros proveedores una sensación de profesionalidad de nuestro negocio, y una gestión activa y control de nuestra planificación financiera.

Descuento Comercial de Efectos

Este instrumento financiero se utiliza cada vez menos desde la crisis financiera y económica iniciada en el año 2008. Se generó una cantidad tan grande de incidencias en el descuento de pagarés y letras de cambio que se utilizaban para pagar a los proveedores que muchas empresas y Entidad Financieras no son muy receptivas sobre esta herramienta financiera.

Una vez que tu empresa emite un pagaré a su proveedor, este tiene la posibilidad de cobrarlo al vencimiento sin embargo, también dispones de la posibilidad de descontarlo en tu Entidad Financiera, adelantando el dinero en este momento y evitar esperar al vencimiento. Si finalmente el cliente devuelve el pagaré, la Entidad Financiera se cobrará el dinero que adelantó pudiendo encontrarse la empresa que utilizó el descuento comercial con un problema si no dispone de liquidez suficiente para afrontarlo.

Como empresa se puede negociar con la Entidad una línea de descuento comercial condicional para un solo cliente nuestro o en cambio, se puede contratar una línea general donde podamos incluir a varios clientes nuestro que recibamos sus pagos con este soporte financiero. La Entidad realizará un estudio sobre la situación financiera de nuestra empresa así como de nuestros clientes. En base a eso y a nuestra capacidad de negociación, se aplicarán las diferencias tasas de descuento así como las comisiones adheridas al producto.

Todos estos productos que hemos señalando y presentado sus características más importantes, su finalidad principal es la de adelantar el cobro de facturas de nuestros clientes o en el caso del confirming, aplazar el pago de nuestros compromisos con nuestros proveedores. De alguna forma, cubrir ese espacio de tiempo entre nuestros compromisos de pago y los cobros por la venta de nuestros productos y servicios. Gestionando de una forma eficiente y profesional nuestro circulante y tesorería. Solamente la póliza de crédito es independiente del ciclo de facturación de nuestra empresa y por ello, la necesidad de controlar su utilización y destinar los recursos a su objetivo correcto.

PRINCIPALES PRODUCTOS BANCARIOS PARA FINANCIAR INVERSIONES

El Préstamo Bancario

Este producto está muy generalizado en nuestra sociedad, la Entidad Financiera pone a disposición de la empresa una cantidad de dinero determinada y estipulada previamente, mediante un contrato con el que la empresa adquiere la obligación de devolver el dinero en un tiempo delimitado y un tipo de interés y condiciones financieras negociadas. En este caso, la compra que financiamos con este producto será la propietaria del bien y tiene que pagar el IVA del activo en el momento de la compra.

En el año 2020 y 2021 la administración ha aportado fondos provenientes del Instituto de Crédito Oficial (ICO) avalando en un determinado porcentaje la concesión de este tipo de préstamos por parte de las Entidades Financieras, manteniendo unas condiciones financieras por tanto, más beneficiarias para las empresa y sirviendo para soportar todas las adversidades que está sufriendo el tejido empresarial de nuestro país.

Debido a la situación extraordinaria de los avales del ICO, la negociación sobre las condiciones en la concesión de préstamos bancarios ha disminuido. No obstante, se ha dado multitud de casos y se ha reclamado de forma colectiva por diferentes actores de la industria financiera, la inmoral forma de trabajar de muchos empleados y directivos de las Entidades Financieras. Han aprovechado en multitud de ocasiones poner como obligación la contratación de productos de previsión, como por ejemplo seguros de vida, para tener viabilidad en la concesión de préstamos avalados con el ICO. De una forma y otra, siempre hay que tener una posición de firmeza, capacidad de negociación y conocimiento de los productos para evitar ser manipulado por las Entidades Financieras y evitar aumentos generalizados de nuestro coste financiero que soportará nuestro balance y cuenta de resultados.

El Leasing

El leasing es un producto financiero que permite adquirir un bien a través del alquiler con opción de compra al finalizar el contrato, pasando el activo a propiedad de la empresa.

Utilizando esta herramienta, la empresa será arrendataria del bien y solo paga las cuotas mensuales, no estando obligado a ejercer la opción de compra hasta el final del contrato.

Durante toda la vida del contrato, la Entidad Financiera mantiene la titularidad sobre el bien objeto del contrato, aunque no responde de los vicios que pueda aquejar al bien, es el arrendatario financiero, es decir, la empresa quien correo con los deterioros y la pérdida del susodicho bien. Por lo que en este tipo de productos la Entidad obliga a suscribir un seguro sobre el bien, para que en el caso de una pérdida total al contrato financiero, el leasing, se amortice de forma total.

La cuota total del leasing es considerada como gasto deducible, si bien existe un límite anual para el importe de la deducción correspondiente a la recuperación del coste del activo. En definitiva, goza de ventajas fiscales.

Este tipo de productos es necesaria una buena negociación de las condiciones financieras ante la Entidad Financiera y a ser posible, adquirir ofertas de varias Entidades Financieras para poder comparar y tener una referencia sobre los precios en sus diferentes conceptos.

El Renting

En este caso se trata de un contrato de alquiler en el que no existe opción de compra. El bien que se disfruta nunca será propietaria la empresa, a cambio, la empresa que proporciona el renting incluye servicios para asegurar que el activo pueda funcionar correctamente como puede ser el seguro y diferentes formas de mantenimiento dependiendo de la naturaleza del bien. Las empresa que recibe el renting será arrendataria y solo se hará cargo de las cuotas mensuales.

Este instrumento se utiliza mayoritariamente para la adquisición de vehículos, teniendo como ventaja la disminución de gastos adherido al bien, como puede ser el seguro, mantenimiento, impuestos, ITV, asistencia en carretera y poder elegir en cada momento el coche que mejor se adapte a las necesidades de la empresa. Disponiendo también de ventajas fiscales al ser deducible la cuota del renting.

Como inconveniente, la empresa nunca será propietaria del bien y no podrá finalizar el contrato de renting hasta la fecha estipulada y en el caso de vehículos, no puedes pasar de una cantidad de kilómetros al año acordada.

CONCLUSIONES

Los problemas financieros en una empresa son un síntoma y no una causa. Al igual que una enfermedad, se necesita en muchos de los casos de un experto con suficiente conocimiento y experiencia en la materia para poder realizar un diagnóstico adecuado de la situación financiera del negocio y trabajar en la construcción de una solución eficaz.

En muchos de los casos, los empresarios están tan centrados en los problemas del día a día que pierden el control de la gestión financiera a medio y largo plazo. Este problema se acentúa cuando la confianza con el director del banco hace que vaya firmando los productos financieros más acordes al objetivo de la sucursal bancaria que al del empresario, soportando unas condiciones y comisiones por encima del mercado.

Generalmente las empresas de pequeño y mediano tamaño mantienen contratado el servicio de una asesoría fiscal, laboral y contable que le cubre toda las soluciones fiscales y gestión tributaria. Sin embargo, el 90 % de este tipo de asesoría no ofrencen el servicio de asesoría financiera, dejándo al empresario a merced de las Entidades Financieras.

En definitiva, tan importante es la gestión fiscal y reducir su impacto como una reducción del coste financiero de la empresa así como la buena elección del producto de financiación.

DATO DE INTERÉS:

Las Cortes Generales aprobaron el abril de 2015 la ley de fomento de la financiación empresarial, en la que se articulan un conjunto de medidas con una doble finalidad, hacer más accesible y flexibilizar la financiación bancaria a las pymes y avanzar en el desarrollo de mecanismos alternativos de financiación.

Una características importante que está pensada para proteger a las empresas la señala el artículo uno, obligando a las Entidades Financieras a mantener un preaviso por terminación o disminución del flujo de financiación a una pyme.

Las Entidades de Crédito notificará por cualquier medio que permita tener constancia de la recepción y con una antelación mínima de tres meses, su intención de no prorrogar o extinguir el flujo de financiación que venga concediendo a una pyme o de disminuirlo en una cuantía igual o superior al 35 por ciento.

Esto se debe a multitud de casos en el que las Entidades Financieras un vez llegado el vencimiento de una póliza de crédito, por ejemplo, decidían por motivos internos de la Entidad, no renovar el contrato dejando a la empresa sin margen de maniobra y afectando de forma muy pronunciada a la situación financiera y liquidez. En algunos casos, asfixiando financieramente a la empresa y dejándola totalmente vulnerable y a merced de la Entidad.

En caso de que la Entidad Financiera no cumpliera con este compromiso de notificación, la empresa o el autónomo afectado, puede reclamar a dicha Entidad, una indemnización por daños y perjuicios ocasionados por la falta de preaviso.

Normalmente, en estos casos, cuando la empresa informa del incumplimiento de esta normativa por parte de la Entidad, esta evita cualquier conflicto renovando el contrato financiero y manteniendo la liquidez a la empresa en las estipulaciones acordadas.

MUCHAS GRACIAS

ALDEA QUINTANA

PLATAFORMA DE VECINOS