**Práctica de clase 4: Instrumentos financieros II**

1. Un cliente me ha entregado una letra de cambio para cobrarla dentro de 30 días. ¿Qué puedo hacer para cobrarla antes? ¿Cuál es el inconveniente de cobrarla antes?

Interponer demanda ante el Juzgado de Primera Instancia del domicilio del deudor que ha de ir firmada por Abogado y Procurador, debiendo incluir en ella los hechos que justifican la reclamación, así como adjuntar la letra de cambio.

El inconveniente es el tiempo y las firmas que tienes que pedir.

1. Una empresa tiene una letra de cambio por un importe de 1.500 euros, que ha de cobrar dentro de noventa días y decide negociarla en el banco (**descuento comercial**). El banco le cobra por la operación un 10% más el 1% en comisiones y gastos. ¿Cuál es el efectivo abonado por el banco a la empresa?

1500 – 11% 165€

1. Si tengo un déficit temporal de tesorería, ¿qué instrumento financiero sería más útil?

Optimizar los instrumentos para sufragar el circulante. Lograr la financiación que cubra los déficits temporales de tesorería es fundamental para tener siempre liquidez y atender los pagos. Con el estudio minucioso de los procesos de negocio se podrá ajustar las herramientas de financiación a las necesidades reales que demandan en cada momento los circuitos de pago a proveedores, acreedores, nóminas, seguros sociales e impuestos.

1. Te han concedido un préstamo para financiar la inversión que vas a realizar en tu nueva tienda de componentes informáticos. Te han prestado 20.000 euros, a devolver en cuatro años, a un tipo de interés del 8% anual. ¿Cuánto tendrás que pagar cada mes?

Año Interés Mensual

20000 1600 133.333

18400 1472 122.666

16928 1354 112.833

15574 1245 103.75

Total: 15574+1600+1472+1354+1245= 21245

1. ¿Cuál es la diferencia entre el Leasing y el Renting?

La principal **diferencia** entre ambos sistemas es que el **leasing** es una forma de financiación que permite el alquiler de un bien y la posibilidad de adquirirlo al finalizar el contrato. El **renting** solo es un sistema de arrendamiento y el titular no accede a la propiedad cuando finaliza el acuerdo.

1. Rellena el siguiente cuadro:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Instrumento financiero | Características | Ventaja | Inconveniente |
| Préstamo | Es un contrato real. Se perfecciona con la entrega del dinero por parte de la entidad de crédito.  Es oneroso. La entidad financiera exige al deudor una contraprestación por haberle entregado el dinero: los intereses.  Se suele exigir su formalización ante fedatario público a los efectos de servir como título ejecutivo (título que permite abrir la vía ejecutiva) y, por tanto, proceder a un embargo inmediato y a la posible ejecución de los bienes del deudor sin necesidad de iniciar un proceso judicial que determine la existencia y cuantía de la deuda. | **Conocimiento** actualizado y en tiempo real **de la deuda** existente con la entidad.  **Posibilidad de financiamiento inmediato** para la adquisición de un bien.  Capacidad de **previsión de pagos** gracias a su amortización a través de cuotas periódicas. | Obligación de **determinar de forma exacta la cantidad** de capital que se solicita.  Necesidad de **ofrecer garantías de pago**, intereses incluidos, de la empresa a la entidad.  **Imposibilidad de reutilizar los fondos una vez son utilizados**, a diferencia de las cuentas de crédito. |
| Leasing | En el *leasing* o arrendamiento financiero, el arrendador cede el uso y disfrute de un bien, mueble o inmueble, al cliente o arrendatario, mediante el pago de unas cuotas periódicas que incluyen el coste de esa cesión más los intereses y gastos de financiación. Los bienes a financiar son adquiridos *ad hoc* por la sociedad de *leasing* sobre la base del acuerdo de financiación alcanzado con el cliente. | Sin desembolsos iniciales. **Permite financiar el 100% de la operación**, de tal forma que no hay que hacer un gran gasto para comprar el producto.  Al no ser lo mismo que una compra, **se reduce el riesgo financiero** ante una entidad bancaria.  **Cuotas flexibles**. En función de sus necesidades y posibilidades, empresas y autónomos pueden establecer, de acuerdo con el banco, la cuantía de cada cuota y la duración del *leasing*. | **coste financiero del leasing es mayor que el de otras opciones**; solo podemos adquirir el bien al finalizar el contrato y seremos penalizados si cancelamos este último antes tiempo; y que el leasing no suele incluir servicios adicionales. Por ejemplo, en el caso de que el leasing sea de un coche, el seguro y las reparaciones los tiene que pagar la empresa o el autónomo, como ya hemos visto. Esto supone un sobrecoste adicional frente al renting. |
| Renting | Es un contrato de alquiler de bienes muebles, a cambio del pago de cuotas periódicas prefijadas, que suele ser ofrecido por entidades de crédito y compañías especializadas, pero también por divisiones y filiales de los propios fabricantes de los bienes. | Dispones de una **gran variedad de coches**para elegir, a diferentes precios.  Pagas un **importe fijo**, sin ningún extra ni sorpresa más. No hay cuota de entrada ni intereses.  **No debes pagar seguro**, ya que viene incluido en la cuota. Por lo general, el seguro es a todo riesgo con franquicia.  Tampoco pagas **ningún gasto derivado del mantenimiento** del coche. Ni revisiones, ni averías, ni cambio de neumáticos, por ejemplo.  Tampoco pagas **ningún impuesto**, ni ITV. También **se incluye el servicio de asistencia en carretera**, así como ayuda legal para recurrir multas de tráfico.  **Puedes cambiar de coche cuando termina el contrato**, de manera que puedes estrenar coche cada 4-5 años.  Esto también supone que puedes **elegir en cada momento el coche que mejor se adapte** a cada época de tu vida o profesión.  Si no deseas cambiar de coche cuando termina el contrato, puedes ampliar el **tiempo del contrato o adquirir el coche,** por el importe fijado en el contrato | No eres el propietario del coche en ningún momento. Cada mes haces un pago de un coche que no es tuyo, a no ser que lo compres al final del alquiler.  No se puede anular el contrato de alquiler. Si lo haces, deberás pagar una penalización, que no suele ser barata.  Existe un número determinado de kilómetros que se pueden realizar al año, estipulados en el contrato. Si te pasas, deberás pagar una penalización. Si no llegas, te abonarán la diferencia.  Debes llevar el coche al taller que te indica la empresa de renting.  **No puedes hacer ninguna modificación al coche**. Debes entregarlo tal y como está cuando inicias el contrato. Cualquier modificación que quieras hacer, debes consultarla y esperar a que sea aprobada. |
| Confirming | externalizar la gestión administrativa de los proveedores de la compañía vía la realización de esta tarea por una entidad financiera. De otro lado, dicha entidad financiera ofrecerá a los proveedores de la citada compañía el cobro anticipado de sus facturas (al instrumentarse principalmente en forma de pagaré de cuenta corriente que permite su descuento), en las condiciones que se determine. | Mejora su imagen ante sus proveedores, al estar avalados sus pagos por una institución financiera.  Evita costes de emisión de pagarés y cheques o manipulación de letras de cambio.  Evita las incidencias que se producen en las domiciliaciones de recibos.  Evita el seguimiento de distintas cuentas corrientes para conciliar los cargos de letras, pagarés o cheques.  La empresa mantiene la iniciativa de pago. | La principal desventaja del confirming es que el proveedor debe trabajar con la entidad. Además, es una acción que facilita la financiación inmediata a los proveedores. El proveedor se beneficia ya que cuenta con un sistema de agilidad y rapidez en la gestión de las facturas que emite, no existe riesgo de impago si se anticipa el pago además de que puede acceder a un sistema de financiación rápido, flexible y fácil. El coste de este servicio de confirming es la comisión por gestión de cobros. |
| Línea de crédito | Contrato de naturaleza mercantil.  Contrato bilateral que genera obligaciones por ambas partes.  Contrato oneroso: El cliente deberá abonar tanto los intereses como las comisiones pactadas.  Importe máximo disponible: Que es el límite de riesgo máximo concedido.  Plazo de duración: Como se mencionó anteriormente, inferiores al año.  Intereses: Se calculan sobre el saldo medio dispuesto durante el periodo de liquidación. | * **La flexibilidad**   Esta es quizás la característica más ventajosa de contar con una línea de crédito. Durante la vigencia de la póliza el cliente puede hacer cuantas disposiciones considere (siempre que no sobrepase el límite), de diferentes importes en función de la necesidad de cada momento.   * **Inmediatez**   El acceso al dinero es inmediato, ya que se encuentra depositado en una cuenta de crédito a nombre de la empresa | Gastos de no disponibilidad  Aunque en una línea de crédito la entidad financiera facilita al cliente un saldo determinado, él puede decidir no usarlo en su totalidad. De esta forma, la lógica sería pagar unas determinadas comisiones en función de la cantidad utilizada, sin embargo, la realidad es otra. La mayoría de las entidades bancarias aplican también una serie de gastos por la no disposición, esto significa tener que pagar también por lo que no se ha necesitado.  Aunque pueda parecer injusto, la política del banco considera que independientemente de su uso |
| Descubierto bancario | Hablamos de descubierto bancario cuando una cuenta entra en números rojos, es decir, cuando se queda con saldo negativo tras gastar más dinero del que disponía la cuenta. En estos casos, el banco decide si conceder un tipo de crédito al titular de la cuenta para hacer frente a esos pagos. Por ello la entidad bancaria cobrará una comisión al cliente por quedarse en números rojos, así como unos intereses. | Ideal para cuando te quedas sin liquidez y necesitas hacer pagos inmediatos.  Evita que los cheques sean devueltos o rechazados, de manera que no afecte tu puntaje **de crédito**.  Permite efectuar pagos a tiempo.  Es más fácil y rápido de conseguir que un préstamo tradicional.  Puedes **incurrir en un sobregiro** en cualquier momento, siempre y cuando el banco no retire el acuerdo. | Alto costo en comisiones y cargos por sobregiro.  Alto costo por intereses, pues se cobra interés sobre saldo diario.  Puede llegar a dañar el historial de crédito o tu Data crédito, si no lo cubres antes del cierre de mes. |
| Descuento comercial | El descuento comercial es un tipo de financiación de circulante a corto plazo mediante la cual un cliente presenta un título de crédito a una sociedad financiera para que esta le anticipe el importe del crédito que aún no ha vencido. Esto supone la cesión de dicho a la financiera, que a partir de ese momento se encargará de la gestión de cobros del crédito al deudor. | **Flexibilidad.**Principal utilidad que ofrece el descuento comercial frente a otras fuentes de financiación alternativas, puesto que permite la obtención de recursos a medida que se van necesitando, siempre que se cuente con papel comercial descontable, línea de clasificación sin ocupar, y, lo más importante actualmente, el banco autorice el anticipo. Otros productos financieros alternativos como, por ejemplo, un préstamo bancario, exige determinar desde el momento de su solicitud los fondos que se van a utilizar. | **Riesgo de sobrefinanciación**. En ocasiones en el descuento es difícil ajustar los recursos financieros a las necesidades concretas de financiación. Por ejemplo, si se necesitan cubrir pagos por veinte mil euros y sólo se cuenta con un pagaré en cartera de sesenta mil, habrá que recurrir al descuento por un importe mayor al precisado.  **Coste.** Sumando todos los costes de la operación, intereses y comisiones, encontramos que el descuento comercial suele tener un coste efectivo bastante elevado. |
| Factoring | El factoring es el servicio a través del cual las empresas pueden adelantar el cobro de sus facturas deciéndolas a un tercero. En el contrato de factoring se quedan detalladas todas las características de este servicio de factoring. | **Liquidez inmediata**. Gracias al contrato de factoring, la empresa cedente podrá anticipar las facturas de sus clientes de una manera recurrente y extremadamente ágil obteniendo así liquidez inmediata.  **No existen deudas**. La empresa cedente simplemente obtiene el cobro de sus facturas de manera anticipada a cambio de un tipo de interés.  **Gestión de cobro externa**. MytripleA gestiona el cobro de todas las facturas de los deudores clasificados (sean anticipadas o no) por lo que el cedente podrá ahorrar recursos ya que suprime dentro de su estructura ese trabajo.  **Información privilegiada sobre tus deudores**. La información es poder, y con un contrato de factoring con MytripleA podrás utilizar el análisis de la operación como información ya que se clasificará a tus deudores según sus características.  Además, en MytripleA también tendrás las ventajas de **no contratar productos adicionales, sin consumir CIRBE y 100% online**. | Alto coste financiero  Las entidades de factoring suelen cobrar una comisión por cada operación en función del crédito y que puede ser del 2 al 3% del total. Además, te cobran un **interés en función del plazo de vencimiento**, si anticipas los créditos, y una **comisión por costes del servicio.**También te pueden repercutir un **coste de seguro** e incluso hasta **gastos de estudio**, pero todo esto hay que negociarlo con cada entidad individualmente.  2. El peligro del factoring con recurso  Si se trata de la modalidad con recurso y la empresa de factoring nos devuelve la factura nos encontraremos con que hemos perdido más dinero que si solo hubiéramos dejado de cobrar la factura.  Puede suceder que la empresa de factoring solo acepte aquellos clientes que por su solvencia y estandarización de proceso de cobro |
| Alargar el plazo a los proveedores | El crédito de proveedores es una modalidaddefinanciamiento no bancaria en las empresas. Consiste en adquirir la materia prima necesaria para el proceso de producción asumiendo un compromiso de pago a futuro sin recargos por intereses. | Permite desarrollar la actividad productiva sin necesidad de perder liquidez, manteniéndose mayores recursos en efectivo y sus equivalentes.  Se libera capital que puede destinarse a otros gastos o emergencias en el corto plazo. Esto es importante tomando en cuenta que, por lo general, una parte de las ventas de las empresas es a crédito. Es decir, aunque la compañía haya realizado transacciones por un gran volumen, las entradas de efectivo pueden no ser tan elevadas.  Se solicita en función a las necesidades de la compañía. Entonces, se puede hacer coincidir el momento para pagar a los proveedores con la fecha de cobro por las ventas.  Usualmente no requiere garantías.  No hay pago de intereses. |  |