

A large, expressive teal brushstroke graphic that serves as a background for the title text.

TEMA 4

¿CUÁNTO CUESTA MI
IDEA Y CON QUÉ
RECURSOS CUENTO?

1. Las inversiones y los gastos.

Conviene comenzar conociendo la diferencia entre gasto e inversión.

- ▶ Se produce un **gasto** cuando se compra un bien o un servicio.

Ejemplos de gasto: compra de materias primas; salarios; alquileres; mantenimiento y limpieza; publicidad; consumo de agua, gas, teléfono y luz; contratación de seguros, etc.

- ▶ Los gastos con los que la empresa espera obtener un beneficio económico posterior se denominan **inversión**. La empresa confía en que dicho desembolso se recupere e incluso se incremente, reportando un beneficio al negocio.

Ejemplos de inversión: compra de terrenos, edificios, maquinaria, herramientas, vehículos, mobiliario, elementos informáticos, instalaciones, etc.

La **diferencia** principal entre gasto e inversión es que el gasto es la simple utilización de un bien o servicio a cambio de una contraprestación, mientras que de la inversión se espera conseguir un rendimiento en el futuro.

Inversiones

Local	Tienes que decidir si lo vas a comprar (inversión) o alquilar (gasto). Además, debes tener en cuenta las reformas que pueda necesitar, y los gastos de instalación y de formalización de los contratos de energía eléctrica, teléfono, gas, agua, calefacción, climatización, red de datos, etc.
Herramientas y maquinaria	Herramientas y maquinaria necesarias para la actividad.
Vehículos	Tienes que pensar si necesitarás vehículos y cuántos.
Mobiliario y equipos informáticos	Fotocopiadora, mesas, sillas, ficheros, calculadoras, ordenadores, dispositivos, impresoras, redes, etc.
Inversiones inmateriales	Propiedad industrial (patentes y marcas), traspaso del local, uso de aplicaciones informáticas, depósitos o fianzas (si alquilas el local, dos meses de fianza), canon de entrada en la franquicia, etc.

Gastos

Constitución y puesta en marcha	Abogado, notario, impuestos, Registro Mercantil, licencias, asesoría, estudios de viabilidad, promoción de la empresa y campaña de lanzamiento, etc.
Stock	Tienes que calcular el mínimo de existencias (mercancías o materias primas, envases y embalajes) necesarias para poder iniciar la actividad.
Dinero en efectivo	Dinero que necesitará tu empresa, como mínimo, durante los primeros meses. El plan de tesorería te puede ayudar en este aspecto; lo estudiarás en la siguiente unidad.
Suministros	Gastos de luz, agua, gas, teléfono, Internet, etc.
Sueldos y Seguridad Social	En el caso de tener contratados trabajadores, así como la cuota de autónomos de los emprendedores.
Gastos financieros	El pago de los intereses de un préstamo o de un crédito, así como la devolución de la parte de capital.

2. El plan de financiación.

El plan de financiación es el **documento en el que se especifican las fuentes de las que se van a obtener los fondos** necesarios para hacer realidad la idea de negocio.

Aportación del empresario.

El primer paso consiste en determinar la cantidad de dinero que debe aportar el promotor del proyecto empresarial. Una pista en este sentido la dan los bancos, que, entre los requisitos que imponen para conceder un préstamo, exigen que el empresario aporte al menos un 35% del total de la inversión.

Familiares y amigos.

Cuando un emprendedor comienza su andadura empresarial, no tiene más remedio que recurrir a los que conoce como las tres efes: family-friends-fools, esto es, personas cercanas al emprendedor y con cierta propensión al riesgo, capaces de financiar una idea de negocio. Conviene aquí firmar un documento notarial, si se trata de una cantidad importante (de 6.000- € en adelante) de cara a la Agencia Tributaria.

Sociedad de capital-riesgo (SCR).

Se trata de empresas que se dedican a invertir en aquellas otras que, aunque pequeñas, entienden que presentan un gran potencial. Su inversión suele ser inferior al 50% del capital.

El negocio de la SCR consiste en que la empresa objeto de la inversión logre un rápido éxito para poder vender su participación y obtener beneficios. El tiempo medio que la SCR permanece en la empresa va de los 3 a los 10 años.

Uno de los puntos esenciales de los acuerdos con las SCR es el “pacto de salida del capital riesgo”, que puede incluir requisitos como la cláusula de arrastre, que establece que si el capital riesgo quiere vender su parte y el comprador que más ofrece quiere comprar el 100% de la empresa, el emprendedor estaría obligado a deshacerse de su parte, incluso en caso de que la participación de la empresa en manos de capital de riesgo sea minoritaria.

Business angels o inversores particulares. Se trata generalmente de empresarios que se dedican a invertir e impulsar el desarrollo de proyectos que consideran que tienen un alto potencial de crecimiento en sus primeras etapas de vida. La media de su inversión ronda los 25 000 - 30 000 €. Nunca superan el 50% del capital, y su permanencia en la empresa oscila entre los tres y los cinco años.

Están organizados en redes de *business angels* y gozan de un amplio conocimiento de determinados sectores, así como de capacidad de inversión, experiencia y una amplia cartera de contactos.

Con sus inversiones, los *business angels* pueden deducirse del IRPF un 30% de la cantidad invertida, con un límite máximo de 60 000 €. Además, las plusvalías que obtengan al vender su participación quedarán exentas de IRPF si las reinvierten en una nueva empresa.

Intercambio de servicios, bartering o estrategia win-win. Aunque es un término procedente del ámbito del marketing, también se puede considerar una forma de financiación para la empresa, puesto que consiste en el trueque de los bienes y servicios que producen dos o más empresas. De este modo, las empresas pueden comprar los productos y servicios que necesiten al resto de los miembros de la red de *bartering* ofreciendo como contrapartida sus propios productos.

Se convierte en una fuente de financiación indirecta porque la empresa puede adquirir los bienes y servicios que precise —aunque en el momento de la compra no disponga de fondos para ello—, y abonarlos en el futuro con su producción.

Crowdfunding o micromecenazgo. Es un sistema de financiación colectiva, generalmente realizada a través de plataformas on-line, en la que por medio de pequeñas aportaciones se financia un determinado proyecto o iniciativa.

Estas iniciativas pueden ser actividades empresariales, proyectos solidarios, campañas políticas, organizaciones sin ánimo de lucro... Los diferentes tipos de *crowdfunding* se pueden clasificar según la contraprestación que reciben los inversores.

- **Crowdfunding de recompensas.** Los inversores realizan una aportación monetaria a cambio de un producto o servicio relacionado con el proyecto en el que está invirtiendo.
- **Crowdfunding de donación.** Los donantes lo hacen solamente porque creen en la causa, sin esperar nada a cambio.
- **Crowdfunding de acciones.** El pequeño inversor tiene la posibilidad de formar parte del proyecto a través de acciones o participaciones de la empresa. De esta manera, recibe un porcentaje de los beneficios en función de la aportación realizada.
- **Crowdfunding de préstamo.** También conocido como *crowdlending*. En él se ofrece como contraprestación al prestamista un tipo de interés sobre el dinero prestado, aunque generalmente mucho más bajo que el del mercado.

El **funcionamiento** depende del tipo de *crowdfunding*, aunque existen una serie de pasos comunes en todos los modelos:

- El emprendedor comienza por **enviar el proyecto** a una plataforma de *crowdfunding* que le permita promocionar su idea y recabar aportaciones.
- **Presentación del proyecto.** Se hace una descripción completa del proyecto, la cantidad de dinero que se necesita, el periodo de tiempo, la modalidad de recompensa, etc. La plataforma lo valora, y si le parece adecuado, lo publicará.
- **Publicación.** El proyecto estará disponible durante un periodo de tiempo determinado para que los inversores puedan hacer sus aportaciones. En esta fase se debe promocionar al máximo para conseguir la mayor cantidad de fondos posibles.
- **Cierre del proyecto.** Cuando finaliza el plazo establecido, se cierra el proyecto y se comprueba cuánta financiación se ha conseguido. La plataforma se encarga de gestionar y asegurarse de que el modelo de recompensa se cumpla o, en el caso de que finalmente no se lleve a cabo, se realice la devolución del importe.

Otra forma muy habitual de financiación consiste en **sustituir la compra de un bien por su alquiler, o retrasar el momento de la compra** para obtener condiciones más ventajosas. A continuación vamos a estudiar las dos formas más empleadas de financiación mediante alquiler, de las que seguro has oído hablar: el **renting** y el **leasing**.



Renting

- Alquiler de bienes y equipos para uso empresarial.
- Su aplicación más extendida es para los vehículos de empresa. Suele incluir el uso del vehículo por el plazo contratado, seguro a todo riesgo, asistencia en carretera desde el kilómetro cero, revisiones, mantenimiento y sustitución de piezas, matriculación, impuestos de circulación, etc.
- Es una buena alternativa a la compra cuando el coste del equipamiento es muy alto o cuando su uso será puntual, o para aquellos bienes que pueden quedarse obsoletos rápidamente.
- El pago por el servicio suele ser mensual y normalmente se exige una fianza, por lo general de dos meses. Finalizado el contrato, se puede sustituir el vehículo por otro nuevo o devolverlo.
- Su mayor ventaja es la flexibilidad para adecuarse a las necesidades del arrendatario y a la evolución económica de la empresa. Aunque no exige periodos mínimos de duración, suele estar orientado al corto plazo, y se adapta al presupuesto y a los requerimientos de los bienes muebles que se precisen.

Solo sobre bienes muebles.

El mantenimiento recae sobre el arrendador.

Cada bien o equipo tiene una duración mínima diferente.

La cuota se deduce en su totalidad.

No existe opción a compra.



Leasing

- Alquiler con opción a compra.
- Para los bienes y equipos que suponen una fuerte inversión y que tienen una vida operativa larga (oficinas, locales, naves industriales, maquinaria, etc.).
- Ofrece la posibilidad de disponer de bienes costosos sin hacer un gran desembolso inicial, pero, a diferencia del *renting*, con la posibilidad de comprarlos al final del plazo de alquiler.
- Las ventajas que ofrece son opción a compra, amortización acelerada del bien (en menos años de lo que es habitual), obtención de beneficios fiscales y compatibilidad con ciertos tipos de subvenciones.
- El inconveniente principal de esta forma de financiación es el elevado coste. Aunque el contrato, en el caso de bienes inmuebles, tiene una duración mínima de dos años, su vigencia suele coincidir con la de la vida útil del objeto de arrendamiento. Además, la cuota del *leasing* incluye los intereses del capital productivo, una prima de riesgo en caso de impago del arrendatario, gastos administrativos y la amortización del bien.

Sobre bienes muebles e inmuebles.

El mantenimiento recae sobre el arrendatario.

Mínimo 2 años (b. muebles) y 10 años (b. inmuebles).
--

Existen límites para la deducción de las cuotas.
--

Ofrece opción a compra.

PRÉSTAMOS

Cuando los recursos de financiación que hemos estudiado no son suficientes, también *es posible pedir prestada una parte del dinero a alguna entidad o empresa.*

El préstamo bancario, las sociedades de garantía recíproca y los empréstitos son las opciones más habituales a las que suelen recurrir las empresas.

A.) Préstamos bancarios.

Es una **cantidad de dinero que concede una entidad crediticia** (banco, caja de ahorros, cooperativa de crédito, etc.) **a una pyme o individuo a cambio de la devolución del nominal** del préstamo, es decir, de la cantidad original del mismo, junto con el pago de los intereses, en un determinado plazo de tiempo y según unas condiciones pactadas.

Los préstamos bancarios **pueden ser a corto o largo plazo**. En el primer caso, la cantidad adeudada deberá pagarse en un ejercicio económico como máximo (normalmente, su duración es igual o inferior a un año), mientras que si el préstamo es a largo plazo, podrá cancelarse en un periodo superior al ejercicio económico (más de un año).

Según el tipo de interés aplicable, los préstamos se clasifican en:

- ▶ **Préstamos a tipo de interés fijo.** El tipo de interés permanecerá constante a lo largo de toda la vida del préstamo. Tiene como ventaja la estabilidad en los pagos. Se sabe lo que hay que pagar en todo momento, aunque evolucionen los tipos de interés. De esta manera, el prestatario quedará protegido ante cualquier subida que registren los tipos de interés, si bien, en contrapartida, no se beneficiará de posibles disminuciones.
- ▶ **Préstamos a tipo de interés variable.** El tipo de interés de la operación variará en el tiempo en función de cómo evolucione la referencia que se haya acordado a tal fin; por ejemplo, el euríbor. Imaginemos que se fija un tipo de interés igual al euríbor +2%. De esta forma, si el euríbor baja, los intereses del préstamo bajarán, y viceversa.
- ▶ **Préstamos a tipo de interés mixto.** Se establece un tipo de interés fijo durante los primeros años y, posteriormente, hasta el vencimiento final, un tipo variable.

En cuanto a los tipos de préstamo, los dos más habituales son:

- ▶ **Los préstamos personales** suelen concederse hasta a diez años y por cantidades no muy altas. La garantía ofrecida es el patrimonio de la persona que pide el préstamo, y si este es insuficiente, se exige que aporte avalistas.
- ▶ **Los préstamos hipotecarios** se pueden conceder por 35 años o más y las cantidades prestadas suelen ser mayores. El fin de estos préstamos es la compra de un inmueble (local para el negocio). La garantía es el propio inmueble, de tal forma que si no se devuelve el préstamo, el banco vende el inmueble y cobra el importe del préstamo más los intereses y gastos ocasionados.

B.) Sociedades de garantía recíproca.

Quizá el mayor problema al que se enfrentan las pymes a la hora de pedir un préstamo sea el **avalista**. Para estos casos, se han creado las **sociedades de garantía recíproca (SGR)**, entidades con participación pública que tienen como función principal servir de avalistas a las pymes. Existe, al menos, una por cada comunidad autónoma.

Las SGR están **formadas por las propias pymes y subvencionadas** por las Administraciones públicas. Además, están sometidas a las reglas, al control y a la inspección que el Banco de España aplica también a las entidades de crédito. **Funcionan** de la siguiente manera:

- ▶ Puedes asociarte a la SGR pagando una pequeña cuota que se reembolsará una vez que el préstamo haya finalizado.
- ▶ Tienes que presentar el proyecto y que la SGR lo considere viable. Se paga una pequeña cuota por realizar el estudio de viabilidad.
- ▶ Si se considera viable, la SGR avalará el préstamo, por lo que te cobrará el 0,25% del importe.

C.) Empréstitos.

Un empréstito es un tipo de **financiación ajena a largo plazo**, propia de las grandes empresas, que consiste en la **emisión de pagarés, bonos u obligaciones**:

- ▶ Los pagarés son títulos de deuda emitidos a muy corto plazo (normalmente, a menos de un año).
- ▶ Los bonos tienen una duración de entre tres y cinco años.
- ▶ Las obligaciones vencen a más largo plazo.

La empresa emisora vende los títulos a un comprador (persona física o jurídica) a cambio de un dinero que tendrá que devolverle al vencimiento, **más un conjunto de intereses** prefijados, por lo que este tipo de títulos suelen denominarse valores de renta fija.

La deuda que asume la entidad emisora está representada por un **valor cuya propiedad puede transmitirse libremente**, por lo que los títulos de renta fija se pueden comprar o vender. Hay que tener en cuenta que solo las grandes corporaciones (bancos, compañías eléctricas y de telecomunicaciones o, incluso, el propio Estado) pueden acudir a este tipo de financiación.

Ayudas públicas y subvenciones.

Las subvenciones tratan de fomentar aquellas actividades económicas que, por su trascendencia social, cultural, innovadora o ecológica, merezcan una atención preferente. Son caudales que las distintas Administraciones públicas conceden a las empresas para fomentar su creación y desarrollo. Se conceden **a fondo perdido**, lo que significa que **no se exige la devolución** del dinero, **ni se cargan intereses o comisiones** de ningún tipo, **pero deben justificarse** con la acreditación de los gastos realizados. Consisten en subvenciones financieras, exoneración de impuestos, préstamos a bajo tipo de interés, desgravaciones fiscales, bonificaciones en las cuotas de la Seguridad Social, garantías concedidas en operaciones de crédito, etc.

Las empresas también pueden recurrir a las líneas de mediación del Instituto de Crédito Oficial (ICO). Se trata de un **banco público** que tiene personalidad jurídica, tesorería y patrimonio propios. Para las empresas es importante conocer las líneas de mediación ICO, que son fondos en los que este banco público actúa a través de las entidades de crédito, es decir, concede los fondos objeto de financiación a los bancos comerciales, y son estos los que, en última instancia, formalizan los préstamos por medio de su red de oficinas con las empresas interesadas.

Las entidades de crédito, en este caso, se encargan del análisis y de la viabilidad de la operación, consideran si hay que exigir garantías, deciden la concesión o no del préstamo y asumen el riesgo de impago. Una vez aprobada la operación, los bancos comerciales formalizan los préstamos con sus clientes con los fondos que les entrega el ICO.

Debes tener en cuenta a la hora de planificar la estrategia financiera de tu empresa que desde que aparece la convocatoria de la subvención en el BOE hasta que el dinero llega a tus manos normalmente transcurre un tiempo considerable.

Los criterios que influyen a la hora de conceder una subvención son los siguientes:

- ▶ Viabilidad del proyecto empresarial.
- ▶ Creación de empleo.
- ▶ Incorporación de nuevas tecnologías.
- ▶ Medidas de protección y mejora del medioambiente.
- ▶ Pertenencia del empresario a determinados colectivos. Muchas subvenciones están dedicadas, preferentemente, a mayores de 45 años, mujeres o jóvenes.

3. La autofinanciación.

Cuando las empresas han iniciado su actividad y obtienen **beneficios**, pueden dedicar parte de ellos a **mantener y ampliar su negocio**. Es lo que se conoce como autofinanciación o **financiación mediante recursos propios internos**.

Recurrir a esta forma de financiarse presenta como principal ventaja que **no requiere pagar los gastos asociados a la financiación** ajena, aunque entraña la desventaja de que los beneficios dedicados a este fin, al ser reinvertidos en la empresa, no se pagan a los accionistas o propietarios.

La autofinanciación puede ser de dos tipos:

- ▶ Por enriquecimiento.
- ▶ Por mantenimiento.

A.) Las reservas.

La autofinanciación **por enriquecimiento** está conformada por la cuenta de reservas que recoge todos los beneficios que la empresa ha ido generando en cada ejercicio económico y que no se hayan distribuido entre los accionistas.

Su principal objetivo es **favorecer el crecimiento**, es decir, la realización de nuevas inversiones que generen mayor cantidad de beneficios en el futuro. En cierta forma, supone un sacrificio en la remuneración de beneficios a los accionistas en el presente para que, en años sucesivos, pueda incrementarse gracias a esas nuevas inversiones.

Las reservas pueden ser de muy distinto tipo y, por tanto, reciben diferentes denominaciones. De este modo, nos encontramos con las reservas legales (establecidas por ley para evitar riesgos de descapitalización), estatutarias (aquellas que vienen fijadas en los propios estatutos de la empresa) o voluntarias (las que deciden los propietarios o socios de la empresa).

B.) Las amortizaciones y las provisiones.

Las **amortizaciones** son pérdidas de valor de carácter irreversible en los activos o bienes de la empresa como consecuencia del desgaste por su uso (depreciación funcional), del paso del tiempo (depreciación física) o por nuevos avances técnicos que disminuyen la eficacia y competitividad de estos bienes (obsolescencia o depreciación económica).

Al término de cada ejercicio económico, la empresa calcula la pérdida de valor de sus activos o inmovilizado, imputándolo como un gasto que minora el beneficio final de ese año. La amortización así calculada se va acumulando durante todos los años de la vida útil de un bien concreto para que, al finalizar este periodo, sea posible sustituirlo por otro nuevo.

Si no se llevase a cabo, en el ejercicio en el que hubiera que sustituir el bien, podría ocurrir que la empresa no hubiera generado el beneficio suficiente para ello y tendría que paralizar su actividad o, habiéndolo conseguido, recayese todo el gasto de la adquisición en el beneficio de un solo año.

Las **provisiones** son obligaciones y pérdidas de las que no se sabe aún con exactitud si van a hacerse efectivas, pero ante las que la empresa crea un fondo procedente de sus beneficios para prever su hipotético desembolso futuro. Por ejemplo, podemos considerar las provisiones para impuestos, rehabilitación del inmovilizado o para actuaciones medioambientales.

4. Fuentes de financiación cotidianas.

A.) Confirming.

El confirming es un servicio que ofrecen las entidades financieras y que permite a los clientes pagar en fecha aunque no dispongan de dinero, y a los proveedores, la posibilidad de cobrar por adelantado.

La entidad financiera que la empresa contrate se hace cargo del pago puntual a los proveedores, aunque la empresa no disponga de dinero suficiente en ese momento. Asimismo, si el proveedor lo necesita y mediante el pago de una comisión, puede solicitar a la entidad financiera el adelanto del pago.

Una ventaja añadida para el empresario al contratar este servicio es la mejora de su imagen ante sus proveedores al estar él y sus pagos avalados por una institución financiera.

B.) Cuenta de crédito.

La cuenta de crédito es un servicio mediante el cual la entidad bancaria pone a disposición de la empresa una cuenta con una cantidad de dinero determinada durante un plazo acordado.

Mientras la empresa no tome cantidad alguna del dinero que el banco pone a su disposición, no deberá pagar intereses. Ahora bien, en el momento en que la empresa disponga de cualquier cantidad, por ejemplo, 100 000 €, el contador de los intereses se pone en marcha y, por cada día que se disponga de esa cantidad, deberá pagar el interés pactado.

El contador de intereses se detiene en el momento en el que la empresa termina de reintegrar la cantidad dispuesta de la cuenta de crédito.

El banco cobra los intereses de manera periódica, por lo general, cada tres meses. Además, se paga un pequeño interés por las cantidades no dispuestas.

No se debe confundir el crédito con el préstamo; se trata de productos bancarios con características bien diferenciadas. Analicémoslas en la siguiente tabla:

	Crédito	Préstamo
Disponibilidad del dinero	Se pone el dinero <u>a disposición</u> del cliente, quien puede hacer o no uso de él.	Se recibe la <u>totalidad</u> del dinero desde el primer día.
Intereses	<u>Se pagan intereses cuando se dispone</u> del dinero, y solo por la cantidad y el tiempo dispuestos.	Se pagan intereses <u>desde el primer día</u> por el importe total y durante todo el año.
Reintegro	Se pueden reintegrar las cantidades dispuestas <u>en cualquier momento</u> sin sufrir ninguna penalización.	Si se devuelve el dinero por anticipado, se sufre una <u>penalización</u> .
Utilidad	Se emplea para hacer frente a una <u>falta de liquidez</u> , nunca para realizar inversiones.	Se emplea para pagar compras o <u>inversiones</u> , nunca para hacer frente a la falta de liquidez.

C.) El descubierto.

Se denomina descubierto bancario a la situación en la que una empresa gasta una cantidad superior a aquella de la que dispone en su cuenta corriente en ese momento.

La entidad bancaria aceptará o no el descubierto en función de factores como la solvencia que la empresa haya demostrado tener, si es o no un buen cliente, la cantidad sobrepasada, etc. A esta situación se la conoce como «estar en números rojos». En la mayoría de los casos, la empresa pacta con el banco la cantidad máxima que este le admitirá en descubierto.

Es la forma más cara de financiación que existe. El banco acostumbra a cobrar un tipo de interés igual al doble del que exige por un préstamo y, como es lógico, suele emplearse durante plazos muy cortos.

D.) Descuento comercial.

Lo más habitual es que los clientes no paguen al contado a las empresas proveedoras, sino con posterioridad, normalmente a los treinta días.

El descuento comercial implica el pago por adelantado por parte de la entidad bancaria de un importe que la empresa tiene que recibir de su cliente.

La empresa vendedora presenta a su cliente una letra de cambio para que la firme (aceptación de la letra) y, en su momento, pasársela al cobro.

Pero en ocasiones las empresas proveedoras necesitan cobrar por adelantado las letras y facturas de sus clientes. En los casos en que estas no desean, o no pueden, esperar el vencimiento de las letras, pueden dirigirse a su banco y solicitar que se les pague por adelantado. A cambio, deberán abonar al banco una comisión.

Cuando esta situación se da con regularidad, lo más lógico es que las empresas lleguen a un acuerdo con sus entidades bancarias para que les pasen al descuento todas sus letras.

E.) Factoring.

Se trata de una modalidad parecida al descuento comercial, con la diferencia de que no solo permite a las empresas adelantar el cobro de sus facturas, sino que además les garantiza su cobro en firme.

El factoring **es un contrato por el que una persona o empresa cede los créditos derivados de su actividad comercial** (facturas, letras...) **a otra** (normalmente una entidad financiera), **que se encarga de gestionar su cobro**. El factoring puede ser de dos tipos:

- ▶ Factoring con recurso: el factor no asume el riesgo de insolvencia.
- ▶ Factoring sin recurso: el factor asume el riesgo de insolvencia (más caro que el primero).

En el caso del factoring sin recurso, las empresas (la mayoría son bancos y cajas de ahorros) se responsabilizan del cobro de las facturas de sus clientes. A cambio, estos deben pagar una comisión, que suele ser más alta que la del descuento comercial. Es como si la empresa le vendiese todas sus facturas a la entidad de factoring y esta le pagase su importe, menos una comisión (que suele rondar entre el 0,5% y el 3% del importe de la factura, con un mínimo por factura). En el momento en que se contrata con una entidad de factoring es como si se trabajase con un único cliente.

Las empresas que trabajan con productos perecederos no podrán contratar este tipo de servicio.