

---

MANUAIS PRÁCTICOS DE XESTIÓN

---

# Cadernos do Autónomo

---

Instrumentos básicos de financiamento

---





---

# Instrumentos básicos de financiamiento

---

Dirección, coordinación e  
supervisión técnica

**C.E.E.I. GALICIA, S.A.**

**AUTOR** Analiza – Técnicas de Investigación Social S.A.

**COLABORADOR** Ana Núñez González

**EDITA** C.E.E.I. GALICIA, S.A.

(c) da edición: C.E.E.I. GALICIA, S.A.

**D.L**

**DESEÑO E MAQUETACIÓN** Analiza – Técnicas de Investigación Social S.A.

Producciones Khartum S.L.

**IMPRIME**

Santiago de Compostela, C.E.E.I. GALICIA, S.A. 2009

*Quedan rigorosamente prohibidas, sen a autorización escrita dos titulares do "Copyright", baixo as sancións establecidas nas leis, a reprodución total ou parcial desta obra por calquera medio ou procedemento, incluídas a reprografía e o tratamento informático e a distribución de exemplares dela mediante aluguer ou préstamos públicos.*

# ÍNDICE

<b>0. INTRODUCCIÓN</b>	<b>5</b>
<b>1. FINANCIAMIENTO INTERNO</b>	<b>9</b>
1.1 Reservas	12
1.2 Amortizacións e provisións	13
<b>2. FINANCIAMIENTO EXTERNO</b>	<b>15</b>
<b>3. FINANCIAMIENTO EXTERNO PROPIO</b>	<b>19</b>
3.1 Achegas da persoa autónoma	21
<b>4. FINANCIAMIENTO EXTERNO ALLEO A L/P</b>	<b>23</b>
4.1 Préstamos hipotecarios	25
4.2 Préstamos non hipotecarios	29
4.3 Leasing	31
4.4 Renting	34
4.5 Sociedades de Garantía Recíproca	38
<b>5. FINANCIAMIENTO EXTERNO ALLEO A C/P</b>	<b>41</b>
5.1 Crédito bancario	44
5.2 Desconto comercial	47
5.3 Factoring	52
5.3 Crédito comercial por parte de provedores	57
5.4 Confirming	59



## 0. Introducción







As limitacións financeiras condicionan a dimensión do proxecto desde o inicio deste. Con todo, ata que se dispón dun proxecto ben estruturado non ten sentido pensar en como vai ser financiado. Nese momento é cando haberá que dar resposta a preguntas como as seguintes:

*Canto diñeiro necesito?*

*Canto podo chegar?*

*Canto diñeiro me vai prestar o banco?*

*Cal é o instrumento financeiro que mellor se adapta ás miñas posibilidades?*

Tradicionalmente a actitude da banca ante unha solicitude de financiamento, foi valorar por riba de todo as garantías e avais, fronte á capacidade de xeración de fondos do proxecto empresarial en cuestión. A situación económica internacional non fixo máis que incrementar esta actitude, provocando que moitas empresas se atopen ante unha situación, en moitos casos preocupante, de falta de financiamento.

7

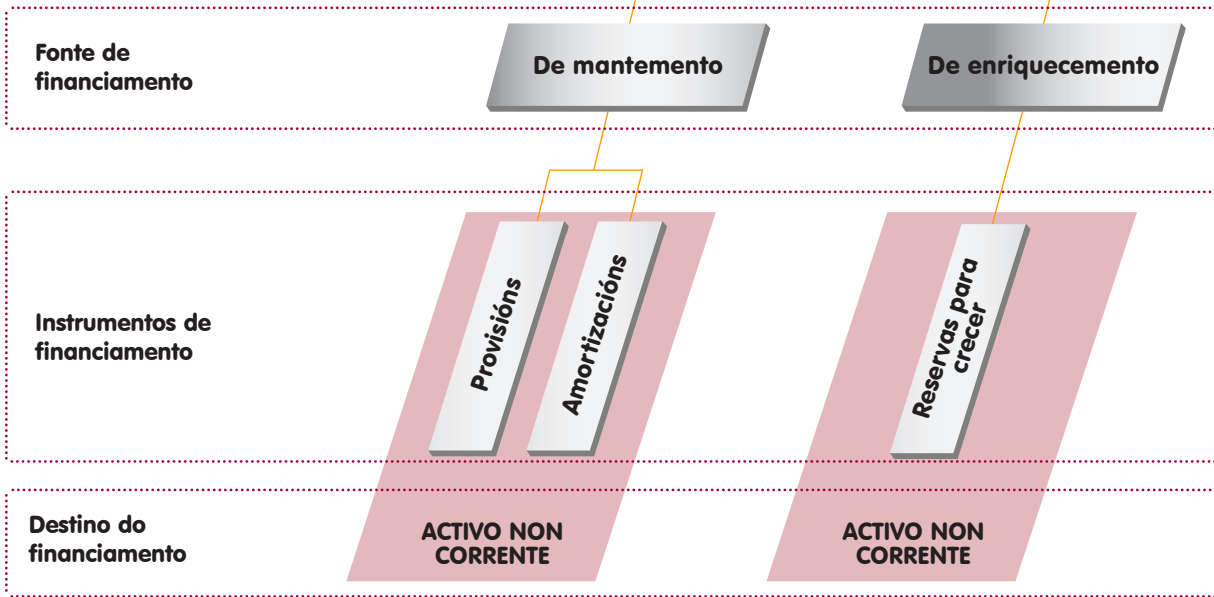
As opcións que nos ofrece o mercado financeiro son cada vez máis numerosas e sofisticadas. Este caderno pretende capacitar ás persoas autónomas e aos técnicos encargados do seu asesoramento, para que sexan capaces de identificar o recurso que mellor se adapte ás súas necesidades.

Para iso, describimos detalladamente os principais recursos e instrumentos financeiros que se poden atopar actualmente no mercado e aos que poden acceder os/as autónomos/as. Indícanse as características de cada unha das alternativas, as súas vantaxes e desvantaxes e as situacións ás que mellor se adaptan os mesmos.

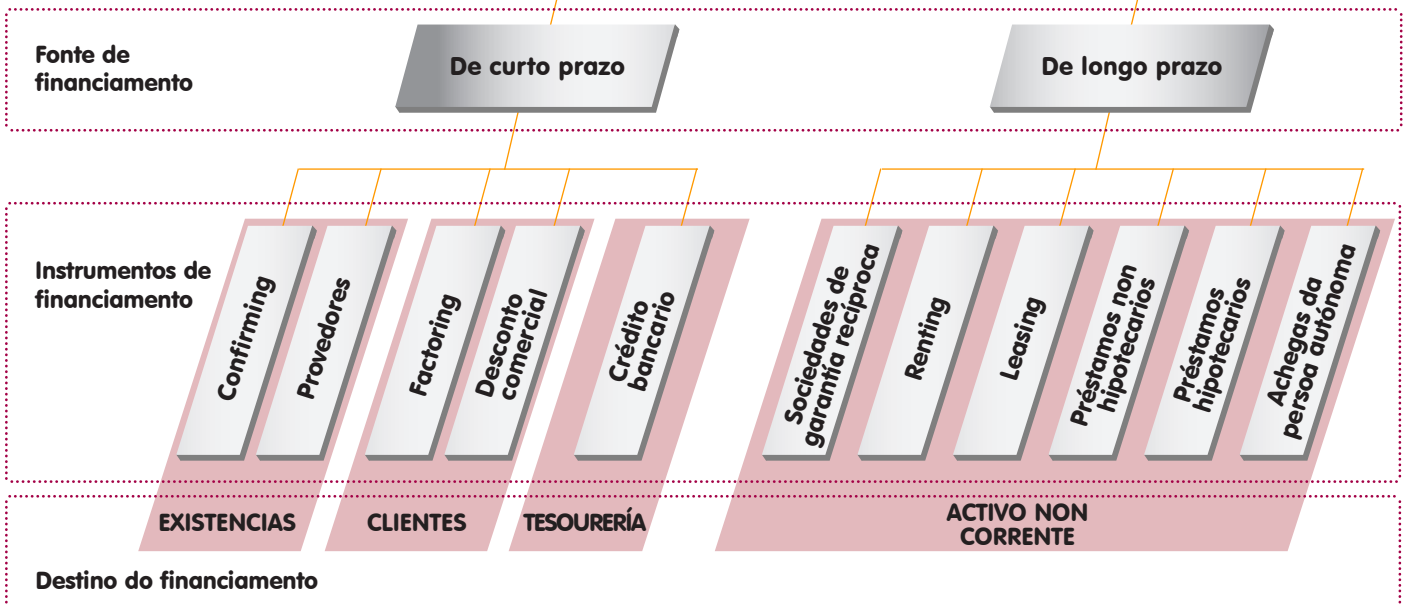
A continuación preséntase un diagrama no que se representan as principais fontes de financiamento para as persoas autónomas e se especifica o destino que se lle adoita dar a cada unha delas.

## Fontes de financiamento para persoas autónomas

### AUTOFINANCIAMENTO



### FINANCIAMENTO EXTERNO



# 1. Finanziamento interno





# 1.

## Financiamento interno

O financiamento interno refírese aos recursos xerados pola propia actividade empresarial, sen necesidade de ter que acudir a outras fontes de financiamento, como o financiamento alleo proporcionado polas entidades financeiras.

O financiamento interno ou autofinanciamento pódese dividir en:

- **Autofinanciamento de enriquecemento**
- **Autofinanciamento de mantemento**

No primeiro grupo inclúense as reservas e no segundo os fondos de amortización e as provisións.

Hai que ter en conta que o financiamento interno de enriquecemento debe, en todo caso, ser maior có de mantemento. Só deste xeito a empresa poderá fortalecerse ao realizar novos investimentos e non perder poder adquisitivo.

## 1.1 Reservas

### Que é?

Son os beneficios obtidos pola empresa no desenvolvemento da súa actividade.

Aínda que no caso do autónomo non existe diferenza entre o seu patrimonio persoal e o patrimonio da empresa, sería conveniente que unha parte deses beneficios xerados pola actividade se destinasen a incrementar os recursos da empresa, con dous obxectivos:

- Cubrirse fronte a futuras perdas
- Facer fronte a posibles investimentos tamén no futuro

Deste xeito, o autónomo terá unha maior autonomía financeira e a súa empresa unha maior solvencia.

## 1.2 Amortizacións e provisións

### Que é?

#### Amortizacións

Os bens que forman parte do patrimonio da empresa, debido ao seu uso, á obsolescencia ou ao mero paso do tempo, perden valor. A este efecto denomínaselle depreciación, que en termos económicos será a amortización.

#### Provisións

Son retencións de beneficios que se fan na empresa para dotar fondos de provisión cos que facer fronte ás perdas certas aínda non realizadas ou aos gastos futuros.

Nos dous casos trátase dunha fonte de financiamento xerada pola propia actividade do autónomo, como no caso das reservas. Non obstante, aquí non se estaría a producir ningún incremento nos recursos da empresa, senón tan só un mantemento para evitar as perdas de valor antes mencionadas.





## **2. Financiamento externo**





## 2.

# Financiamento externo

O financiamento xerado pola propia actividade non adoita ser suficiente para financiar todos os custos nos que vai ter que incorrer a persoa autónoma. Terá que facer fronte a necesidades puntuais de fondos e para iso haberá que acudir ao financiamento externo.

O financiamento externo pódese dividir en dous grandes grupos: fontes financeiras a curto prazo e fontes a longo prazo. A distinción entre ambas as dúas é importante, xa que o procedemento para a súa obtención, as entidades que as conceden e incluso o seu destino son moi distintos.

Ademais, estes recursos poden ter distinta procedencia, e en base a iso adóitanse distinguir dous tipos:

- **RECURSOS EXTERNOS PROPIOS**

Achegas de capital do propio autónomo.

- **RECURSOS EXTERNOS ALLEOS**

Achegas de terceiros distintos dos propietarios. Poden pertencer ao sector privado ou ao sector público. Estes recursos poden ser:

17

- » DE LONGO PRAZO:

- Préstamos hipotecarios.
- Préstamos non hipotecarios.
- Leasing.
- Renting.
- Sociedades de Garantía Recíproca.

- » DE CURTO PRAZO:

- Crédito bancario.
- Desconto comercial.
- Factoring.
- Provedores.
- Confirming.



### **3. Finanziamento esterno proprio**





## 3.

# Financiamento externo propio

## 3.1 Achegas da persoa autónoma

### Que é?

Son as achegas que fai a propia persoa autónoma no momento de poñer en marcha a iniciativa empresarial.

Estas achegas pódense realizar tanto en forma de diñeiro coma en especie.

### Características

#### Custo dos recursos externos propios

É certo que o autofinanciamento non supón un custo directo para a persoa autónoma, xa que é ela mesma quen achega os fondos e, en consecuencia, non terá remuneración algunha en forma de réditos.

**Non entanto, isto non quere dicir que se trate dunha fonte financeira gratuíta. Todo o contrario, o seu custo é aínda maior có do financiamento alleo, debido fundamentalmente a dous aspectos:**

- En primeiro lugar, porque os réditos que se pagan polo financiamento alleo van ser fiscalmente deducibles para os/as autónomos/as.
- E en segundo, porque o rendemento que se espera dos fondos propios é maior có esperado dos alleos, debido a que o risco asumido por parte da persoa autónoma é tamén maior

## Cando convén?

Sempre que a persoa autónoma teña dispoñibilidade de recursos, esta forma de financiamento adoita ser máis accesible que o financiamento alleo en xeral, máis aínda en épocas de incerteza nos mercados financeiros como a actual.

### Vantaxes

- Ao ser o propio autónomo o que achega os fondos, non haberá que devolvelos e a situación de tesouraría será mellor.
- O procedemento de tramitación é moi sinxelo e os custos derivados do mesmo son pequenos.
- Dota de maior autonomía financeira á persoa autónoma.
- Dá unha imaxe de maior solvencia, o que pode ser moi útil para unha hipotética solicitude de endebedamento no futuro.

### Desvantaxes

- Non todos os autónomos teñen recursos financeiros suficientes.
- O risco que asumen as persoas autónomas co autofinanciamento é maior que co endebedamento, polo que o custo do mesmo tamén será maior



## **4. Finanziamento esterno alleo a L/P**





## 4.

# Financiamento externo alleo a L/P

## 4.1 Préstamos hipotecarios

### Que é?

Son préstamos concedidos polas entidades financeiras. A cambio o autónomo que o recibe vai afectar un ben moble ou inmobile, ou un dereito real sobre os mesmos, en garantía do cumprimento da obriga de pago.

O ben afecto permanecerá, en todo momento, en poder da persoa autónoma (a propietaria do mesmo). No caso de que a débeda non fora satisfeita no prazo pactado, a entidade financeira poderá realizar unha puxa do mencionado ben para conseguir o pago do crédito ao seu favor.

Agora ben, esta garantía non impide que no caso de que o importe obtido pola puxa non fose suficiente para satisfacer por completo a débeda, a entidade financeira poida acudir ao resto de bens do patrimonio do autónomo, no que se inclúen tanto os seus bens profesionais como os persoais. De feito, non existe distinción entre ambos os dous.

Por último, cómpre subliñar que este tipo de préstamos adoitan ser **Préstamos de longa duración**. O período de amortización é a totalidade de tempo durante o que se paga a hipoteca. Así é usual a existencia de hipotecas a 15 ou 20 anos. Nos últimos anos estanse a contratar préstamos hipotecarios con períodos de amortización máis longos, que acadan os 30 ou 40 anos

### Tipos de préstamos hipotecarios

- **HIPOTECA INMOBILIARIA:**

É o caso máis habitual e caracterízase porque poderán ser obxecto do contrato de hipoteca os bens inmobles (naves, talleres...) e os dereitos reais e alleables sobre os mesmos.

Ademais é necesario que o contrato se formalice en escritura pública ante notario e se inscriba no Rexistro da Propiedade.

- **HIPOTECA MOBILIARIA:**

É válida unicamente para os bens mobles de identificación semellante á dos inmobles. Fundamentalmente serán os seguintes:

- Automóbiles e outros vehículos de motor
- Maquinaria industrial
- Propiedade industrial e intelectual...

Tamén debe formalizarse en escritura pública ante notario e inscribirse no Rexistro da Propiedade.

- **PRENDA:**

Neste caso estarase afectando un ben moble ao pago da débeda, pero resérvase para aqueles bens de máis difícil identificación e, en consecuencia, persecución real.

A principal diferenza coa hipoteca é que aquí a entidade financeira vai ser a que reteña no seu poder o ben ata o efectivo cumprimento do contrato.

## Custo dos préstamos hipotecarios

O custo dos mesmos divídese en réditos e noutros gastos da operación.

- Polo que se refire aos xuros, no caso dos préstamos hipotecarios son máis reducidos que os que se aplican nos préstamos sen garantía real, como é lóxico.

Existen diferentes modalidades de préstamos en función do rédito elixido:

- » *Tipo variable*: revísase periodicamente de xeito que a cota mensual vaise axustando en función dun índice de referencia (EURÍBOR).
- » *Tipo fixo*: o tipo de xuro e as cotas mensuais son fixos ao longo de toda a vida do préstamo.
- » *Tipo mixto*: durante a primeira parte do contrato (máis dun ano) aplícase un tipo fixo e logo revísase a cota e establécese un variable.

- No que respecta ao resto de gastos inherentes a estas operacións, os máis habituais son os que se enumeran a continuación:

- » Gastos previos á formalización

- Taxación
- Verificación de rexistro

- » Gastos de formalización

- Comisión de apertura
- Comisión de estudo
- Comisión de subrogación
- Gastos de notaría
- Impostos oficiais

- » Outros gastos posibles

- Xuros de demora
- Comisión de cancelación anticipada e de entregas a conta
- Comisión por reclamación de cotas non pagadas
- Comisión por emisión e gastos de envío recibidos

## Cando convén?

É un recurso a longo prazo adecuado para facer fronte a unha operación de investimento concreta, por exemplo a compra de maquinaria, de vehículos de transporte, de naves...

As súas condicións adoitan ser máis favorables cás ofrecidas por outros instrumentos, e a solicitude pode responder a estratexias de reserva de recursos propios para destinalos a operacións nas que a obtención de financiamento alleo sexa máis dificultoso..

### Vantaxes

- Existe moita oferta por parte das diferentes entidades financeiras, polo que se poden conseguir condicións realmente boas.
- Os réditos van ser fiscalmente deducibles para a persoa autónoma.
- O custo é menor que no caso dos préstamos non hipotecarios, e tamén que no caso do autofinanciamento.

### Desvantaxes

- Esíxese que o autónomo poida ofrecer algún tipo de garantía real, ademais da persoal.
- No caso de que o ben afecto non sexa suficiente para garantir o pago da débeda, poden quedar afectados o resto dos bens do patrimonio do autónomo.

## 4.2 Préstamos non hipotecarios

### Que é?

Contrato polo que as entidades financeiras poñen a disposición das persoas autónomas unha certa cantidade de diñeiro para que dispoña, no momento que o desexe, de toda ou parte da mesma.

Neste caso, a entidade financeira só esixirá aos autónomos de tipo persoal, e non reais como ocurría no caso dos préstamos hipotecarios). Concederanse atendendo exclusivamente á solvencia persoal do beneficiario ou dalgunha terceira persoa como avalista.

É necesario que o contrato se formalice en escritura pública ante notario.

### Características

#### Custo dos préstamos non hipotecarios

O custo dos mesmos divídese en réditos e noutros gastos da operación.

- Polo que se refire aos réditos, van ser superiores aos dos préstamos que esixen algún tipo de garantía real.

Tamén existen tres modalidades de préstamos diferentes en función do rédito elixido:

» *Tipo variable*

» *Tipo fixo*

» *Tipo mixto*

- No que respecta ao resto de gastos inherentes a estas operacións, os máis habituais son os que se enumeran a continuación:

» Custos iniciais

- Comisión de apertura
- Comisión de estudo
- Taxación de bens

- » Gastos de formalización
  - Gastos de intervención
  - Impostos: Imposto de Actos Xurídicos Documentados
  - Gastos de rexistro
- » Custos de amortización anticipada
- » Custos de cancelación.

### Cando convén?

É un recurso axeitado para a adquisición de elementos de activo fixo, sempre que non teñan un custo demasiado elevado e o autónomo dispoña de garantías suficientes para avalar a operación.

#### Vantaxes

- Existe moita oferta por parte das diferentes entidades financeiras, polo que se poden conseguir condicións realmente boas.
- Os réditos van ser fiscalmente deducibles para a persoa autónoma.
- O custo é menor có do auto - financiamento..

#### Desvantaxes

- Os réditos aplicables son superiores aos esixidos nos préstamos hipotecarios.
- O proceso de tramitación é complicado e ten un custo bastante elevado.



## 4.3 Leasing

### Que é?

**Contrato de arrendamento financeiro dun ben moble ou inmobile con opción de compra.**

É máis propiamente unha operación de compra – venda con pago aprazado que un arrendamento tradicional.

### Características

#### O procedemento das operacións de Leasing é o seguinte:

- O solicitante selecciona un activo (maquinaria, instalación...) que precisa para o seu funcionamento.
- A empresa de leasing adquire o ben seleccionado ao provedor e ponlo a disposición do solicitante mediante a sinatura dun contrato de arrendamento financeiro.
- O solicitante comprométese a aboar á empresa de leasing cotas periódicas, pactadas no contrato durante o prazo de tempo definido no mesmo.
- Unha vez vencido o prazo do arrendamento, o solicitante pode optar entre as seguintes opcións:
  - Adquirir o ben, pagando a última cota de “Valor residual” establecida no contrato.
  - Renovar o contrato de arrendamento.
  - Non exercer a opción de compra, entregando o ben á empresa de leasing.

## Tipos de Leasing

- **LEASING FINANCIERO:**

A entidade de leasing comprométese a entregar o ben que necesita a empresa, pero non ao seu mantemento nin reparación. O cliente queda obrigado a pagar o importe do arrendamento durante toda a vida do contrato sen poder rescindilo unilateralmente. Ao final do contrato, o cliente poderá ou non exercer a opción de compra.

- **LEASING OPERATIVO:**

É o arrendamento dun ben durante un período de tempo, podendo ser revogable pola empresa en calquera momento previo aviso. A súa función principal é a de facilitar o uso do ben arrendado a base de proporcionar mantemento, e de repoñelo a medida que aparezan modelos máis avanzados.

- **LEASE - BACK:**

Consiste na venda dun ben propiedade do autónomo á empresa de leasing, coa que asinará un contrato de arrendamento financeiro para volvelo utilizar, pero xa non en propiedade senón arrendado. É unha operación recomendable unicamente en determinadas situacións, nas que se necesita liquidez e a empresa non quere desprenderse do activo en cuestión. O seu custo é bastante elevado.

## Cando convén?

O leasing é un instrumento útil para acceder ao uso de bens afectos exclusivamente a unha actividade empresarial ou profesional, xa que permite financiar a longo prazo ata o 100% do valor de adquisición (excluídos impostos, taxas, custos de traslado, seguros...)

É unha operación máis accesible para os autónomos que o crédito bancario convencional.

Trátase dunha operación financeira que goza de vantaxes fiscais para todos os autónomos acollidos ao réxime de estimación directa: as cotas van ser deducibles no IRPF. Polo tanto vai ser beneficioso para todos aqueles que esperen obter no curto prazo, ou xa obteñan, resultados fiscalmente positivos.

Vantaxes	Desvantaxes
<ul style="list-style-type: none"><li>- Permite o financiamento do 100% das operacións sen necesidade de realizar un importante desembolso inicial.</li><li>- Non empeora a situación de endebedamento da empresa.</li><li>- Diminúe o risco de obsolescencia do ben arrendado, fomentando a renovación técnica.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Os custos de financiamento son normalmente máis elevados que no caso dos préstamos.</li><li>- Os autónomos suxeitos á estimación obxectiva no IRPF non gozan das vantaxes fiscais do Leasing, é dicir, da posibilidade de amortización acelerada.</li></ul>

## 4.4 Renting

### Que é?

O renting é un contrato polo que a empresa de renting obrígase a pór a disposición do cliente un activo en réxime de arrendamento e por un prazo de tempo determinado. Pola súa banda, o cliente obrígase ao pago dunha renda periódica, renda que inclúe o uso do ben, así como os gastos de mantemento e seguro que cubra posibles sinistros do mesmo.

**O renting é por tanto unha fórmula que combina financiamento con contratación de servizos. Do renting poderíase dicir que é unha ampliación da ferramenta de financiamento coñecida como leasing.**

Ten bastantes similitudes co leasing pero o renting diferénciase principalmente en que dá cobertura a todos os gastos que xere o ben, excepto as sancións administrativas e a enerxía que necesite o activo en cuestión para a súa utilización (gasolina, gasóleo, etc.).

**Podemos considerar que o renting é unha fonte de financiamento na medida na que permite evitar ter que adquirir un elemento de activo non corrente custoso e pagar dunha soa vez todo o seu prezo.**

34

### Características

O renting é un servizo integral de alugamento de bens:

- A medio e longo prazo. Os prazos máis habituais expóñense ao redor de tres anos en bens tecnolóxicos, e a catro en renting de vehículos.
- Sen opción de compra (a diferenza do leasing). Non existe opción de compra (extremo que o diferenza do leasing), aínda que en ocasións os bens obxecto destes contratos son adquiridos polo arrendatario ou polo condutor habitual, no caso de vehículos, por un prezo aproximado ao valor residual do ben, que se negocia no momento do vencemento do contrato en función do estado do elemento en cuestión.
- Dirixido a particulares, profesionais e empresas.
- Con todos os servizos necesarios para o bo funcionamento do ben.

## Tipos de renting

O renting fundamentalmente utilízase para dispor do uso de bens mobles, podendo estes desagregarse en:

- » Renting de vehículos. Permite:
  - Dispor integralmente (vehículo e servizos) de calquera tipo de vehículo, tanto para uso empresarial, profesional ou particular.
  - Gozar de toda unha serie de servizos que o arrendador pódelle ofrecer, grazas ao establecemento duns acordos mediante os cales asegúrase unha calidade de servizo de primeira orde.
- » Renting de bens de equipo. Permite gozar de calquera ben cuxo uso está suxeito a certo grao de obsolescencia en réxime de aluguer e con servizo integral incluído. A empresa, mediante unha cota fixa, pode gozar integralmente do ben, é dicir, do ben máis o servizo integral.
  - Algúns exemplos de bens financiados son:
    - Fotocopiadoras
    - Equipos de televixilancia.
    - Carretas elevadoras.
    - Guindastres.
    - Máquinas e ferramentas de produción.
    - Instrumental médico.
  - Os servizos incluídos máis comúns son:
    - Mantemento do equipo.
    - Seguro a todo risco.
    - Consumibles.
    - Xestión tecnoloxía.

» Renting tecnolóxico. A rápida evolución tecnolóxica obriga ás empresas a renovar constantemente os seus equipos, sen que apenas poidan amortizalos; por iso existe o Renting Tecnolóxico, especialmente deseñado para equipos informáticos, hardware e software.

- Exemplo de bens financiáveis:

Equipos informáticos.

Equipos ofimáticos.

- Os servizos incluídos máis comúns son:

Mantemento do equipo.

Seguro a todo risco.

Toda unha ampla xestión tecnolóxica.

### **O procedemento dunha operación de renting é o seguinte:**

- O solicitante selecciona un activo (maquinaria, instalación, etc.) que precisa para o seu funcionamento.
- A empresa de renting adquire o ben seleccionado ao provedor e contrata tanto o mantemento como o seguro do mesmo. Nesta situación pono a disposición do solicitante mediante a sinatura dun contrato de renting.
- O solicitante comprométese abonar á empresa de renting cotas periódicas de aluguer pactadas no contrato durante o prazo de tempo definido no mesmo.

## Cando convén?

Permite dispor dun ben sen necesidade de inmovilizar os recursos financeiros. Deste xeito pódense destinar estes recursos a investimentos cunha maior rendibilidade ou interese estratéxico.

Aconséllase a súa utilización para acceder a equipos informáticos de última xeración, ou equipos de transporte, por exemplo. Trátase de elementos caracterizados pola súa rápida obsolescencia.

## Vantaxes

- Non se require realizar investimentos.
- Non inmoviliza recursos da empresa en bens que necesitan continua renovación.
- Elimínanse os posibles desaxustes entre os prazos de amortización legal e os de utilización real dun ben.
- Elimina os custos variables (mantemento, seguro, etc.) a cambio dun custo fixo mensual.
- Reduce os gastos administrativos de control dos servizos e gastos inherentes aos bens en réxime de renting.
- Posibilita a adaptación ante cambios que esixe a evolución tecnolóxica dos bens existentes no mercado.
- Gasto fiscalmente deducible.

## Desvantaxes

- Non existe opción de compra a favor do arrendatario ao finalizar o contrato de arrendamento.
- Produto de custo elevado respecto doutras fontes de financiamento.
- Non supón a propiedade do ben obxecto do contrato.
- A cancelación anticipada pode supor ao arrendatario penalizacións que poden chegar ao 50 % das cotas pendentes de liquidar.

## 4.5 Sociedades de Garantía Recíproca

### Que é?

A **Sociedade de Garantía Recíproca** é unha entidade financeira constituída por pequenas e medianas empresas co apoio de organismos e institucións públicas, organizacións empresariais (Confederacións de empresarios/as, Cámaras de Comercio) e as principais Caixas, **co obxecto principal de facilitar o acceso ao crédito ás pequenas e medianas empresas e a mellorar en xeral as súas condicións de financiamento.**

Este labor realízano a través da prestación de avais ante bancos e caixas de aforro, así como demais fontes de financiamento que así o requiran.

### Características

#### As súas funcións son as seguintes:

- Prestar aos autónomos avais solidarios ante os bancos, caixas de aforro, organismos públicos e entidades privadas.
- Negociar coas entidades financeiras liñas de financiamento preferenciais.
- Informar e asesorar ás persoas autónomas sobre a modalidade de financiamento que mellor se axusta ás condicións do seu proxecto..



## Cando convén?

Facilitan o financiamento a empresas de escasos recursos e cun nivel de solvencia reducido:

- Avalan aos autónomos/as que necesiten obter financiamento das entidades de crédito.
- Prestan apoio ás persoas autónomas que non teñen garantías suficientes para obter un crédito das entidades financeiras pese a ter un proxecto rendible e atractivo.
- Permite aos autónomos conseguir mellores condicións de prazos e tipos de xuro grazas aos convenios existentes entre as SGR e as entidades financeiras.
- Están dirixidas especialmente a microempresas e á posta en marcha de novos proxectos.
- Tamén desenvolven outras actuacións de forma complementaria, como a tramitación de subvencións, o asesoramento financeiro....

## Vantaxes

- No caso de que a operación financeira resulte non pagada, responde a entidade de garantía recíproca fronte a entidade financeira.
- Evita ter que achegar garantías reais e, polo tanto, evita tamén efectos negativos sobre a capacidade de expansión da iniciativa empresarial.

## Desvantaxes

- O custo vai ser elevado, xa que ao propio custo financeiro da operación, haille que engadir o custo pola concesión do aval.

## Puntos de información

Para ampliar más información sobre sociedades de garantía recíproca, pódese consultar nestas entidades:

### **AFIGAL (para as provincias da Coruña e Lugo):**

Páxina web: [www.afigal.es](http://www.afigal.es)

#### A Coruña

San Andrés, 143- 4º. 15003  
A Coruña  
Teléfono: 981 216 276  
comercial@afigal.es

#### Santiago de Compostela

Fernando III El Santo, 32  
Entr. 15701 Santiago de  
Compostela  
Teléfono : 981 553 110

#### Ferrol

Igrexa, 51 1º. 15402 Ferrol  
Teléfono : 981 369 383

#### Lugo

Rúa do Teatro, 10 2º. 27001  
Lugo  
Teléfono : 982 284 124

### **SOGARPO (PARA OURENSE E PONTEVEDRA):**

Páxina web: [www.sogarpo.es](http://www.sogarpo.es)

#### Vigo

Reconquista, 11- Baixo.  
36201 Vigo.  
Teléfono: 986 228052/053

#### Ourense

Curros Enríquez, 1-3º D.  
32003 Ourense  
Teléfono: 988 372 913

## **5. Finanziamento esterno alleo a C/P**





## 5.

# Financiamento externo alleo a c/P

As empresas, para desenvolver a súa actividade comercial, precisan entre outras cousas:

- materias primas, produtos semielaborados, mercadorías, consumibles... para poder vender ou prestar servizos: son as Existencias;
- facilitarlle o pagamento dos bens ou servizos que comercializan ás persoas que os mercan, aprazándoo: son as denominadas contas de Clientes;
- cartos na caixa ou nunha conta corrente para efectuar pagamentos: precisan Tesouraría.

Parte disto pódese financiar coas achegas das persoas emprendedoras, cos recursos que xera a actividade da empresa e con débedas que vencen a longo prazo. Mais, noutros casos resulta conveniente recorrer ao financiamento externo de curto prazo.

A característica que diferenza este tipo de financiamento é que a persoa emprendedora está obrigada a devolver a débeda nun prazo inferior a un ano.

Existen varias fontes de financiamento de curto prazo. Cada unha está orientada a satisfacer distintas necesidades, ben de existencias, de clientes ou de tesouraría.

## 5.1 Crédito bancario

### Que é?

A tesouraría dunha empresa sofre fluctuacións constantemente. Xeralmente, os ingresos e os cobramentos non se distribúen uniformemente ao longo do ano; non entanto, a persoa emprendedora ten que facer fronte a diversos pagamentos a provedores, administracións...

Para asegurar que dispón de liquidez podería optar por reservar unha determinada cantidade de cartos procedente dos resultados da empresa, ou achegar parte do seu patrimonio persoal. Esta solución pódelle proporcionar tranquilidade, mais obstaculiza o crecemento da organización, ou impide que a persoa poida gozar do rendemento da súa actividade.

Existen varias fontes de financiamento específicas para tratar este problema. Neste apartado falarase do crédito bancario.

O crédito bancario é un contrato polo que a entidade financeira pon a disposición da empresa fondos ata un límite determinado. Pola súa banda, a empresa comprométese ao pago periódico de xuros sobre as cantidades dispostas e á devolución do principal ao finalizar o prazo do contrato pactado, prazo inferior a un ano.

Un crédito implica pagar xuros pola cantidade disposta, e estes normalmente son abonados cando o trimestre vence.

## Características

### Tipos de crédito

En función de como poida disporse dos fondos falamos de:

#### CRÉDITOS EN CONTA CORRENTE:

Límite de descuberto que se outorga nunha conta bancaria. Pódese documentar mediante contrato ou póliza. Tamén resulta similar ao funcionamento dunha tarxeta de crédito.

#### CRÉDITO DE CAMPAÑA:

É o que se outorga nalgún momento do ciclo operativo dunha empresa, xeralmente do sector agrícola.

En función de como se paguen os xuros falamos de:

#### CRÉDITOS A TIPO FIXO:

O tipo de interese non varía con ningún índice externo, senón que se mantén constante por todo o tempo da operación.

#### CRÉDITOS A TIPO FIXO VARIABLE:

O tipo de interese é constante durante un período determinado e no seguinte período varía de acordo a un índice externo, xeralmente o Euríbor.

### Custos das operacións de crédito

#### CUSTOS INICIAIS:

Gastos de apertura e de estudo.

#### CUSTOS PERIÓDICOS:

Xuros, comisións de exceso, e no seu caso, comisión de non dispoñibilidade.

#### CUSTOS FISCAIS:

Custos de cancelación.

## Cando convén?

O crédito bancario é un instrumento financeiro a curto prazo. Pode ser conveniente en situacións puntuais de liquidez insuficiente, ou tamén en actividades que xeran unha corrente de cobros irregular de maneira permanente e adaptadas á marcha do seu negocio.

Non é axeitado para financiar unha operación de investimento concreto. Por exemplo, para a compra de maquinaria, vehículos de transporte ou equipamento.

Esta forma de financiamento é relativamente sinxela de obter. Pero se non se xestiona con prudencia pode conducir ao autónomo a sobreendebedarse.

É importante separar, na medida do posible, as contas da actividade das contas da persoa.

### Vantaxes

- O crédito bancario dá dereito a obter fondos ata unha certa cantidade, a cambio duns xuros e comisións e ata unha data na que ha de devolverse.
- Durante o prazo acordado, o acreditado pode facer uso ou non do crédito á súa conveniencia.
- O tipo de interese aplicable é menor que a retribución esixida polas achegas realizadas como fondos propios, suma de tipo de interese e prima de risco sobre as cantidades achegadas.

### Desvantaxes

- Tipos de interese superior ao aplicable ás operacións de longo prazo.
- Gastos de tramitación elevados.
- Procedemento de tramitación complicado.



## 5.2 Desconto comercial

### Que é?

En función da actividade e do tipo de produtos que comercialice a empresa, é posible que os clientes paguen ao contado ou que apracen este pagamento.

A situación ideal para a persoa emprendedora sería que coincidisen no mesmo momento a venda e o cobramento desta. Mais, en moitos casos, non é así: dar facilidades a clientas e clientes convértese nunha ferramenta de márketing necesaria para o éxito da actividade.

Pero esta situación ocasiona un problema: a actividade da empresa xera gastos cuxo pagamento non se pode aprazar ata que se cobren as débedas da clientela. Por tanto, a persoa emprendedora ten que atopar ferramentas que lle permitan dispoñer de fondos durante este período. Neste apartado examínase o desconto comercial.

O desconto comercial é un contrato polo que unha entidade financeira anticipa á empresa o importe dos efectos non vencidos recibidos de clientes (por exemplo: letras de cambio), efectos que recoñecen unha obrigaón de pago.

A entidade desconta do importe dos efectos, os xuros que corresponden polo tempo que hai entre a data do anticipo e a data de vencemento dos mesmos, así como os gastos e comisións que se derivan da operación.

47

### Características

Existen diversos medios para realizar o pago de operacións comerciais con adiamento de pago, entre os que adquiren especial importancia a letra de cambio, o cheque e o billete de empréstito.

Todas estas formas de pago supoñen a emisión dun efecto no que se recoñece a obrigaón de pago, así como as condicións nas que se producirá o mesmo.

Os efectos comerciais posibilitan á persoa que os ten acceder a financiamento a través do desconto destes. Na actualidade, a práctica bancaria estendeu a posibilidade de desconto a letras de cambio, billetes de empréstito, cheques e recibos tramitados electronicamente.

A entidade financeira xestiona ao seu vencemento o cobro dos efectos anticipados, pero non asume o risco de falta de pagamento se finalmente o debedor non paga as mesmas, pode exercer a acción de recobro sobre a empresa.

**Merece mención especial a letra de cambio como o medio de pago materializado a través de efecto máis común no tráfico mercantil.**

O desconto comercial caracterízase por:

- Ten garantía xurídica de cobro con forza executiva.
- É un título valor susceptible de transmisión vía endoso.

### **Tipos de desconto comercial**

Podemos atoparnos coas seguintes modalidades de desconto comercial:

#### **LIÑA DE DESCONTO:**

A entidade financeira, unha vez analizado o risco comercial do cliente, permítelle o desconto de facturas ata o límite do importe da liña de desconto concedida.

#### **DESCONTO PUNTUAL:**

A entidade financeira estuda o desconto dun efecto comercial de forma individualizada.

En función da forma de liquidación que a entidade aplique, podemos distinguir:

#### **DESCONTO ORDINARIO:**

Tanto as comisións como os xuros calcularanse en base ao prazo desde a data de desconto ata a data de vencemento. A entidade financeira aplica xuros e comisións crecentes en función do risco implícito que leva o efecto. Un efecto domiciliado e aceptado ten un menor risco implícito que un efecto simplemente domiciliado, e este menor risco que un efecto non domiciliado nin aceptado.

#### **FORFAIT:**

A entidade financeira aplica un único tipo de interese e unha comisión fixa independentemente do prazo de vencemento que teña o efecto.

## Funcionamento do desconto comercial

O funcionamento habitual deste instrumento é o seguinte:

- » As liñas de desconto formalízanse cun límite e prazo determinado, que fixa o importe máximo que pode alcanzar a suma dos importes nominais non vencidos a descontar e que representa o risco máximo que a entidade financeira está disposta a asumir no caso de que chegado o vencemento, os efectos resulten impagados polos debedores.
- » A empresa que facturou polo ben ou servizo fornecido (librador), emite os correspondentes efectos cun vencemento futuro e lévaos a descontar á entidade financeira, a cal previo desconto de xuros e comisións, anticipalle o nominal de tales efectos.
- » Chegado o vencemento dos efectos en posesión da entidade financeira, esta preséntaos ao cobro, e o debedor (librado) realiza o pago. O problema xorde no caso de falta de pagamento.
- » Neste último caso a entidade devolverá o efecto á empresa cedente (librador), cargándolle na súa conta o importe do nominal máis os xuros e comisións

## Custos do desconto comercial

Os custos máis habituais dunha operación de desconto son os seguintes:

- » Custos iniciais ou de clasificación: derivado do estudo do risco do cliente en cuestión. Adoita incluír tamén a comisión de apertura.
- » Custos de formalización: inclúe gastos de fedatario público (ou notario) ante o que se formaliza a operación, normalmente mediante póliza ou documento oficial.
- » Xuros: páganse normalmente por anticipado, e calcúlanse en función do tempo que media entre a data en que se abona ao cliente o efecto e a data de vencemento do efecto.

» Custos de xestión de cobro: inclúe:

- Comisións: en concepto de servizo de xestión de cobro. A súa contía depende da calidade do efecto (que estea ou non aceptado, que estea domiciliado...). Adóitase fixar un importe mínimo por efecto, pero non un máximo, sendo este proporcional ao importe.
- Correo: custo postal da notificación que se fai ao librado para que proceda ao pago do efecto.
- IVE: os gastos de xestión están gravados co 16% de IVE.
- Custos de devolución: en caso de falta de pagamento do efecto por parte do debedor, a entidade financeira cobra á persoa que descontou (sería o autónomo) o importe total do mesmo, máis certos gastos de devolución:
  - Comisión de impagado: porcentaxe sobre o importe do efecto.
  - Correo: custo do envío ao cliente do efecto.
  - IVE (16%)
  - Protesto: requirimento notarial de pago ao debedor, no seu caso.

## Cando convén?

É un instrumento moi estendido e utilizado polas pemes, por dous motivos:

- » Constitúe o **principal medio de financiamento empresarial**, xa que é de fácil acceso e permite aos acredores con créditos ao seu favor, percibir anticipadamente o importe dos seus créditos, mediante a súa cesión onerosa á entidade financeira, sen esperar ao vencemento do efecto.
- » Constitúe unha **práctica bancaria moi tradicional e arraigada**. Permite aos bancos obter beneficios pola diferenza entre o xuro que abonan aos seus depositantes e o máis elevado que reciben dos seus clientes cedentes do dereito a cobro.

<b>Vantaxes</b>	<b>Desvantaxes</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Mellora dos fluxos de tesouraría grazas ao anticipo do importe dos efectos.</li><li>- Evita realizar as xestións de cobro.</li><li>- É unha fórmula de financiamento moi accesible, xa que case a totalidade das empresas xeran efectos comerciais na súa actividade operativa.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- É un instrumento financeiro caro, que require o pago anticipado dos xuros e comisións derivadas.</li><li>- Require estudo de risco comercial para a súa aprobación.</li><li>- Precisa dunhas boas previsións de tesouraría.</li></ul>

## 5.3 Factoring

### Que é?

O factoring é unha fórmula de financiamento e administración, baseada na cesión de facturas: a empresa cede o crédito comercial dos seus clientes a unha Compañía de Factoring, que se encarga de xestionar o seu cobro a cambio dunha contraprestación consistente nunha comisión polos servizos administrativos e uns xuros polo financiamento (anticipo do vencemento de pago das facturas dos seus clientes).

Permite ás empresas reducir a carga de traballo do departamento administrativo, así como obter anticipos sobre o vencemento de pago das facturas.

Por tanto, é unha ferramenta que mellora a rendibilidade, a capacidade crediticia e a solvencia financeira da empresa.

### Características

No contrato de factoring interveñen tres partes: o cedente, o factor e o debedor:

#### **CEDENTE:**

É o que contrata os servizos dunha entidade de factoring, cedendo as súas contas de realizable derivadas da súa actividade comercial.

#### **DEBEDORES:**

Son os que responden á obrigaición do pago.

#### **FACTOR:**

É a entidade que adquire as contas de realizable do cedente asumindo a xestión do cobro, ofrece unha serie de servizos complementarios como cubrir o risco de insolvencia, e/ou financiamento mediante o pago anticipado dos créditos cedidos.

O contrato de factoring **debe comprender toda a facturación do cedente**, polo que este vese obrigado a ceder todos os seus créditos fronte a terceiros. Isto xustifícase polo feito do que o cedente podería comportarse de maneira oportunista e ceder unicamente aqueles créditos con risco de insolvencia, reservándose para si aqueles en que non exista risco.

Na práctica, é o factor quen impón limitacións no ámbito do contrato. Poden ser:

- Temporais: excluindo por exemplo operacións excepcionais.
- Sectoriais: limitacións segundo o tipo de debedor (só sector almacenista, só distribuidores...).
- Territoriais: segundo o risco.
- Cuantitativas: limitacións referentes ás operacións cun importe mínimo, períodos de vencementos máximo, etc.

**O cedente comprométese a non manter, mentres estea vixente o contrato, tratos con ningún outro factor.**

**O contrato de factoring pode contemplar a oferta de distintos servizos:**

» **SERVIZOS ADMINISTRATIVOS:**

- *Investigación da clientela*: o factor dispón de persoal e medios moi especializados, podendo dispor dunha información rápida e veraz sobre a solvencia dos compradores.
- *Administración de contas*: a sociedade de factoring facilitará ao cliente toda a información relativa á situación dos créditos e facturas cedidos.
- *Xestión de cobro de clientes*: o factor xestionará o cobro das facturas; comprométese a esgotar a vía amigable antes de acudir á vía xudicial.

» **SERVIZOS FINANCEIROS:**

- *Garantía de cobro*: en caso de morosidade ou insolvencia o factor asumirá o pago dos créditos á empresa. Unicamente, cando a falta de pagamentos sexan por motivos comerciais (atrasos na entrega, mercadoría non de acordo con pedido, erros, etc. ) será a empresa cedente quen os asuma.
- *Concesión de financiamento*: mediante anticipos sobre o importe das facturas cedidas polo cliente, polo que o factor percibirá un interese. Na práctica o importe deste financiamento adoita abarcar o 80-90% dos créditos, quedando a diferenza como marxe de garantía por posible falta de pagamentos.

## Tipos de Factoring

Para clasificar os tipos de factoring farémolo segundo diferentes criterios que poden ser:

### POLA RESIDENCIA DAS PARTES:

- » *Factoring nacional* cando ambas as partes (cedente e debedor) se atopan nun mesmo país
- » *Factoring internacional* no caso de que o cedente (exportador) e o debedor (importador) se atopan en diferentes países.

### POLA CESIÓN DO RISCO:

- » *Factoring con recurso*: o risco do impagado manteno o cedente. Trátase dun tipo de factoring moi similar ao desconto comercial.
- » *Factoring sen recurso*: o factor asume o risco de insolvencia, polo que adquire a obrigaón de pagar ao cedente o importe dos créditos cedidos, independentemente de se o debedor satisfixo ou non a débeda.

**O tipo de factoring máis común é o factoring sen recurso, pois ofrece ao cedente a garantía de cobro.**

Ademais pode acceder ao desconto dos créditos cedidos, de forma que a conversión de realizable a dispoñible sexa practicamente inmediata.

## Custo do factoring

O custo do factoring vén determinado por:

- » A comisión por prestación de servizos
- » A comisión por cobertura de riscos
- » O tipo de xuro sobre os anticipos; e
- » A comisión por xestión de cobro.



## Cando convén?

As persoas emprendedoras que accedan ao factoring como instrumento de diversificación financeira pódense beneficiar de dúas formas diferentes:

- » Beneficios administrativos
- » Beneficios financeiros

### **O factoring é útil para aquelas persoas emprendedoras que presentan o seguinte perfil:**

- Que fornezan á Administración Pública xa que demoran os seus pagos.
- Que os produtos que comercializan sexan non perecedoiros e de venda repetitiva.
- Que as súas perspectivas sexan a exportación a mercados consolidados.
- Que pretendan reducir os custos de estrutura relativos á xestión e administración do cobro aos clientes.
- Que teñan dificultades para soportar unha liña de crédito.
- Que, por atoparse nun proceso de expansión con rápido desenvolvemento, necesiten liberar recursos para manter os seus niveis de crecemento.
- Que, pola dimensión da actividade, non dispoñan de persoal asignado á xestión de créditos.

Vantaxes	Desvantaxes
<p><b>Administrativas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Simplifica o cobro das contas debedoras.</li> <li>» Permite analizar os custos por pedido.</li> <li>» Permite simplificar a estrutura da empresa.</li> </ul> <p><b>Financeiras:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Cobertura do risco: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elimina o risco de insolvencia.</li> <li>- Elimina custos extraordinarios orixinados da reclamación do cobro ao debedor.</li> <li>- Permite elaborar orzamentos de tesouraría máis axustados.</li> </ul> </li> <li>» Respecto aos créditos. <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mellora o fluxo de caixa.</li> <li>- Mellora a liquidez da empresa Podería ofrecer períodos de cobro máis amplos.</li> <li>- Evita o risco de déficit: <ul style="list-style-type: none"> <li>· Reduce as necesidades de financiamento alleo.</li> <li>· Permite non consumir liñas de crédito.</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta de confidencialidade de quen son os clientes dunha empresa, pois a lista entrégase ao factor.</li> <li>- O custo é inicialmente alto, en comparación con outros instrumentos financeiros ou de xestión de cobro.</li> <li>- A empresa exportadora depende das clasificacións de risco do factor.</li> <li>- O factor pode impugnar a cobertura de risco se existen reclamacións de tipo comercial.</li> </ul>

## 5.3 Crédito comercial por parte de provedores

### Que é?

A persoa emprendedora, para desenvolver a súa actividade económica, ten que realizar diversas operacións. Por unha parte, debe mercar existencias para desenvolver a súa actividade. Tamén ten que asumir diversos gastos de funcionamento.

Pode facer estas compras e estes gastos cos cartos que ten na tesouraría. Pódense financiar cos recursos xerados pola actividade, con recursos externos a longo prazo ou con recursos externos a curto prazo; neste sentido, xa se mencionou como opción o recurso ao crédito bancario.

Ademais, outra opción moi común para financiar estes conceptos é o crédito comercial que ofrecen os provedores. Unha das accións máis comúns para atraer clientela é conceder facilidades para o pago das débedas. O crédito comercial é o financiamento por parte do provedor asociado a unha operación de compra venda ou prestación de servizos.

Por exemplo, atrasalo trinta, sesenta ou noventa días. Para realizar esta operación pódese acudir a instrumentos como as letras de cambio, que proporcionan soporte documental e dan garantías de cobro ao provedor

57

### Características

#### **Custos do crédito comercial por parte de provedores**

Esta fonte de financiamento orixina custos para a persoa emprendedora, directa ou indirectamente.

Pode ser que se aboan xuros derivados da operación. Mesmo se non se teñen que aboar xuros, o provedor pode ofrecer un desconto no prezo por pronto pago que produza un resultado equivalente.

## Cando convén?

O crédito comercial permite ao comprador atrasar o pago desa débeda comercial e financiar as súas operacións. Os gastos de funcionamento e as existencias permítenlle realizar as vendas coas que obtén os recursos precisos para facer fronte ás débedas coas empresas provedoras.

### Vantaxes

- Facilita a xestión das puntas de tesouraría.
- Pode permitir darlle tempo á persoa autónoma para que a súa actividade xere os recursos cos que devolver a cantidade adebedada.

### Desvantaxes

- O recurso ao crédito comercial ten asociados uns custos de oportunidade.
- Ao comparar entre varias alternativas, pode inclinar á persoa emprendedora a contratar un provedor que ofrece peores condicións noutros aspectos da operación: calidade do produto, prezo...

## 5.4 Confirming

### Que é?

O **confirming** é un sistema que permite subcontratar a xestión de pago a provedores. O servizo é ofrecido por entidades financeiras e consiste en xestionar os pagos dunha empresa aos seus provedores nacionais. Ofrécelles a estes a posibilidade de cobrar as facturas con anterioridade á data de vencemento.

### Características

#### Nun contrato de confirming interveñen estas persoas:

- » O *pagador* ou ordenante: persoa que debe pagar facturas dos seus provedores nos prazos previamente acordados e que considera conforme.
- » A *entidade financeira*: entidade que intermedia na operación de pago. Recibe do cliente (o pagador) a información das facturas a pagar -xa conformadas- e realiza as xestións para saldalas nas datas acordadas.
- » O *cobrador* ou beneficiario: empresa que ten o dereito de cobro; é dicir, empresa provedora do pagador.

O provedor pode aceptar ou non as condicións do anticipo ofertado pola entidade financeira e comunícallo.

#### Os custos que poden xurdir nunha operación de confirming son os seguintes:

- » Para a empresa confirmadora
  - Haberá de soportar o custo de afianzar os pagos cedidos á entidade así como os xuros que se xeren como consecuencia do financiamento dos pagos realizados no momento do vencemento destes.
- » Provedor
  - O provedor deberá facer fronte aos custos financeiros que supoña o anticipo do cobro; adoita ser inferior ao custo dun anticipo ou desconto tradicional.

## Cando convén?

O confirming é atractivo para empresas que reúnan unha ou máis das seguintes características:

- » Empresas que teñan diversificados os seus provedores.
- » Empresas que teñan un sistema de pagos complexo.
- » Empresas que desexen alongar o prazo de pago a provedores, ou mellorar as súas condicións de compra.

## VANTAXES E DESVANTAXES PARA O COMPRADOR

Vantaxes	Desvantaxes
<ul style="list-style-type: none"><li>- Reduce os custos da xestión en administración interna de pagos.</li><li>- Evita custos de emisión de billetes de empréstimo e cheques ou manipulación de letras de cambio.</li><li>- Evita as incidencias que se producen nas domiciliación e recibos.</li><li>- Mellora a súa imaxe ante os provedores: garante o pago das facturas</li><li>- Maior poder de negociación coa entidade financeira ao xerar máis volume de negocio.</li><li>- Pode solicitar o financiamento destes pagos.</li><li>- Pode obter unha remuneración cando teña excedentes de tesouraría</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Depende das directrices sinaladas pola entidade financeira en materia de soportes documentais predeterminados, sistemas operativos en uso, etc.</li></ul>

## VANTAXES E DESVANTAXES PARA O PROVEDOR

Vantaxes	Desvantaxes
<ul style="list-style-type: none"><li>- Asegúrase o cobro, xa que unha vez confirmada a factura é practicamente imposible que non se produza o cobro.</li><li>- Obtén unha liña de financiamento que lle permite adiantar o cobro das facturas sen consumir a súa capacidade de crédito bancario.</li><li>- Evita o pago de timbres, que non os repercute aos seus clientes, ao xestionar os cobros a través de trasposos ou transferencias.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Perde a iniciativa no cobro, cedéndolla aos seus clientes.</li></ul>

