

Capítulo 10.- Financiación bancaria a corto plazo en la empresa.

En el capítulo 8 vimos el tipo de financiación que conviene a nuestra empresa según las condiciones de nuestras necesidades financieras. Si ya sabemos que necesitamos financiación a corto plazo, disponemos de numerosos instrumentos bancarios y parabancarios de financiación a corto plazo. En este capítulo vamos a analizar las alternativas que nos ofrecen los bancos. En el próximo veremos otras posibilidades que brinda el mercado.

1.- Descuentos y anticipos.

Son distintas fórmulas de financiación basadas en el pago anticipado a su vencimiento de un documento de cobro comercial, como puede ser una letra de cambio, un pagaré, un recibo emitido a un cliente. Generalmente incluyen dos servicios: el de gestión de cobro al vencimiento del documento, y el de anticipo del cobro.

Es una manera relativamente sencilla de obtener financiación bancaria por dos motivos: primero porque el banco no hace una financiación pura, sino que la hace sobre un derecho cierto de cobro, con lo que su riesgo de no cobrar es menor; y segundo porque el banco se reserva (con algunas excepciones) el derecho a reclamar en caso de impago tanto a ti como a tu cliente.

Los intereses que cobran son anticipados, por lo que la TAE real es superior al tipo de interés nominal. Vamos que si quieres financiar 10.000 € a 6 meses no es lo mismo que cobrar hoy los 10.000 € y devolver dentro de 6 meses 10.250 € (interés pospagable), siendo 250 € los intereses, que cobrar hoy 9.750 € (los 10.000 menos los 250 € de intereses) y devolver 10.000 € en 6 meses (interés prepagable). La TAE en el interés prepagable es mayor.

Siempre tenemos que tener en consideración que:

- La entidad se reservará el derecho de estudiar uno por uno los efectos presentados al descuento y decidir cuáles descuenta y cuáles no.
- En caso de impago del efecto o recibo anticipado, el banco cobra una comisión de devolución que puede llegar hasta el 6% del nominal anticipado, lo cual es una barbaridad. **Existen sentencias de Tribunales españoles declarando ilegal esta comisión de devolución.**

Te adjunto un artículo sobre la [legalidad de las comisiones por devolución que cobran los bancos.](#)

a) En el caso de anticipos de recibos:

- el peso de las comisiones soportadas puede ser muy superior al de los intereses.
- En caso de que nuestros clientes no atiendan el pago del recibo a su vencimiento la entidad bancaria nos cargará una comisión por devolución, así como el nominal del

recibo (la jurisprudencia sobre la ilegalidad de las comisiones de devolución que hemos comentado antes es también aplicable en este supuesto.)

- En el caso de anticipo sobre recibos el hecho de que no exista un endoso de los efectos a la entidad bancaria hace que de cara a esta última el único garante de la operación sea el cedente con lo que el nivel de garantías exigido frente a un descuento comercial es superior.

- Los costes asociados a la remesa de descuento pueden variar muchísimo, dependiendo de si llevamos recibos físicos, ya que es más caro que un fichero de recibos formato AEB 58.

b) En el Descuento Comercial:

- En el caso de descuento de efectos, al tratarse de un endoso, cada documento descontado genera la liquidación de Actos Jurídicos Documentados, coloquialmente denominados timbres, por lo que es el instrumento más caro que puede utilizar una empresa para financiarse.

- Si el documento descontado este emitido con la cláusula "Con gastos" o sin mención alguna en caso de devolución se realizará el protesto notarial y por tanto además de los gastos ordinarios de devolución deberemos atender los gastos propios del protesto notarial.

- Las comisiones y gastos a los que hemos de hacer frente las podemos agrupar en función del momento en el que se produce el devengo de las mismas.

- * Devengados en el momento de su contratación: Comisión de apertura y Fedatario público.

- * Devengados en el momento de la presentación de la remesa al descuento: Comisión por efecto, (Hay que tener en cuenta que dicha comisión tiene un mínimo); Correo, Timbres, (impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados, en su tarifa de letras de cambio (Este impuesto también es aplicable a los pagarés y recibos bancarios descontados.); Comisión de timbrado (una comisión por cada efecto que timbra).

2.-Póliza de crédito.

Una póliza de crédito es un préstamo que el banco nos concede y a cuyo capital podemos recurrir siempre que lo necesitemos. Y ahí está la clave, porque aunque hayamos contratado una de estas pólizas, no tenemos por qué utilizar el capital disponible si no lo consideramos necesario, y pagaremos intereses sobre el importe utilizado (comisión de no disposición aparte).

No obstante, has de tener en cuenta que:

- Los criterios de solvencia exigidos para la contratación de una póliza de crédito son muy superiores a los exigidos para un préstamo.

- Es el producto de financiación de circulante más económicos que puedes encontrar, si bien también es el más difícil de contratar.

- Al ser un instrumento de financiación a corto plazo, no se debe utilizar para financiar necesidades financieras de largo plazo como ya hablamos en el capítulo 8: Primero, tendremos que renovar en cada vencimiento la póliza, lo que con los costes de apertura o renovación nos aumentarán muy notablemente la TAE de la póliza. Pero además, los costes de la renovación caen sobre el importe real dispuesto, lo que puede encarecer mucho más el coste real.

-El importe solicitado debe ser el de la necesidad financiera real, ya que además hay que considerar el coste de no utilización de la póliza.

Te lo explicaré con un ejemplo:

Pedimos una póliza de crédito de 100.000 € con un tipo de interés del 3,5%, una comisión de apertura del 1,5%, y una comisión de no disposición del 0,25% trimestral. La tenemos dispuesta durante todo el año al 50%, y al vencimiento la cancelamos.

Habremos pagado los siguientes gastos e intereses:

- Comisión de apertura: 1.500 €
- Intereses: $(100.000 \times 50\%) \times 3,5\% = 1.750 \text{ €}$
- Comisión de no disposición: $(100.000 \times 50\%) \times (0,25\% \times 4) = 500 \text{ €}$.

Total pagado: 3.750 €, pero sobre un importe dispuesto de 50.000 € supone:

¡Una TAE superior al 7,5 %! Más del doble del tipo de interés nominal.

- Si utilizamos la póliza de crédito por un importe superior al límite concedido, al igual que si dejamos en descubierto una cuenta corriente, el banco nos cobrará por varios conceptos:
 - Comisión por saldo excedido o de descubierto. Suele ser el 4,5% sobre el importe del descubierto. Se cobra de una sola vez por el hecho de producirse el excedido o descubierto.
 - Comisión de reclamación. No la cobran siempre, y suele estar entre 15 € y 50 €.
 - Tipo de interés de descubierto. Suele estar entre el 29% y el 30% durante el tiempo que dure el descubierto. Ojo, porque si detectamos un descubierto y realizamos una transferencia para cubrirlo, nos cobrarán por el tiempo que ha permanecido la cuenta en descubierto en fecha valor, es decir un mínimo de dos días.

Con esta estructura de costes, un descubierto de 10.000 € por un par de días nos puede costar unos 475 €, o **¡una TAE del 855 %!**

Por eso una herramienta como el [Integrador Bancario de Tesoralia](#) que nos permita controlar los saldos de las cuentas y que nos dé avisos en caso de saldos insuficientes en las cuentas o en caso de descubierto nos permitirá dormir más tranquilos y ahorrar dinero.

También os indico que la comisión de descubierto ha sido declarada nula por varias sentencias de Tribunales. ¡Pero hay que recurrirla!

- Hay que tener en consideración las garantías que solicita el banco para conceder la póliza de crédito, que en ocasiones puede disparar su coste de forma espeluznante.

He conocido algún caso en que un banco exige para conceder una póliza de crédito de 200.000 € el realizar un depósito a plazo fijo de 100.000 € por el mismo periodo de la póliza de crédito. El tipo de interés de la póliza era del 3,5% (que sabemos que se convierte en una TAE de más del 7%) mientras que la retribución del plazo fijo era del 0,25 %. Vamos a calcular el coste real de esta póliza:

- Comisión de apertura: $200.000 \times 1,5\% = 3.000 \text{ €}$
- Intereses: $200.000 \times 3,5\% = 7.000 \text{ €}$. He considerado el dispuesto por 200.000 porque 100.000 se quedarán en el plazo fijo y el resto es la financiación real. Y pagamos intereses sobre todo ello.
- Retribución del plazo fijo: $100.000 \times 0,25\% = 250 \text{ €}$

Es decir, pagaremos $3.000 + 7.000 - 250 = 9.750 \text{ €}$ para un importe dispuesto de 100.000 €. **¡La TAE se dispara por encima del 9,75%!**

- Además en algunos casos, los bancos exigen operaciones adicionales, que encarecen la póliza de crédito, cuya valoración es muy difícil. Por ejemplo:
 - Firmar seguros con compañías vinculadas al banco con precios fuera de mercado.
 - Obligatoriedad de domiciliar el pago de nóminas, seguros sociales o impuestos en el banco.
 - Suscribir acciones del banco, o bonos de empresas que está colocando el banco u otro tipo de inversiones financieras (en algunos casos de alto riesgo y dudosa rentabilidad)

El director de la sucursal bancaria es un comercial que cobra buena parte de su sueldo como variable en función de la colocación de los productos que tiene en promoción el banco. Aprovechará nuestra situación de necesidad para colocar todo lo que pueda y cumplir con sus objetivos, y nos encarecerá el coste de la financiación.

Todas estas “imposiciones” son negociables, aunque facilitan el criterio del banco a la hora de conceder esa financiación.

- ***Mucho ojo con la denominada “comisión de no disposición” o “Comisión de disposición”***.

Actualmente la incluyen casi todas las entidades y es una comisión que se carga sobre el importe “no dispuesto” de la póliza de crédito, en la liquidación periódica de intereses.

El problema que he encontrado en alguna entidad es que la citada comisión no tiene la misma periodicidad que el tipo de interés.

El tipo de interés, independientemente de la periodicidad con la que se liquide (mensual, trimestral, semestral o anual) siempre se refiere como un tipo de interés anual en el contrato. Sin embargo, la “comisión de no disposición” puede ser de un **tipo no anual** (0,5% mensual, por ejemplo).

He visto algún contrato de póliza de crédito en el que no se mencionaba esta circunstancia. Y aplicaban el 0,5% con carácter mensual (lo que supone un tipo equivalente anual del 6,17%), lo que era un coste superior al 5% que tenía de tipo de interés por el saldo dispuesto.

En este post te lo desarrollo en detalle: [la trampa de la comisión de disposición](#)

3.- Factoring, o venta de créditos comerciales.

Es la venta de las facturas pendientes de cobro a nuestros clientes. Se diferencia del descuento comercial en la documentación de la operación (menos formal en el factoring).

Tiene dos variantes: Con recursos y sin recurso. El factoring sin recurso además de la financiación incluye un seguro de cobro (vamos que en caso de impago lo asume el banco, aunque en ocasiones no el 100% del impago).

Al asumir el banco el riesgo de impago realizará un estudio previo de nuestra cartera de clientes pudiendo rechazar algunos clientes a los que factorizar, en función de sus criterios de riesgo.

Los costes son, lógicamente, superiores a cualquier otra financiación a corto plazo, al incluir el seguro de cobro en su servicio. Dependiendo de la calidad crediticia de nuestra cartera de clientes el coste puede ser mayor o menor.

En realidad suele ser un caro sistema de financiación, y de poca aplicación real como seguro de cobro, ya que con la selección previa de clientes que realiza el banco (que normalmente dispone de mucha mejor información financiera de nuestros clientes que nosotros mismos) sólo nos cubre el riesgo de clientes sin riesgo de impago.

Si tiene la ventaja de descargar sobre el banco la gestión administrativa del cobro a los clientes, pero a un coste del 1% (de media) por esa gestión, es para pensarlo dos veces.

4.- Confirming, confirmación de pagos a proveedores

Es un instrumento a través del cual se notifica al banco los compromisos de pagos con proveedores con indicación de sus fechas de vencimiento, para que el banco proceda a hacer dichos pagos por nuestra cuenta, haciéndonos el cargo correspondiente una vez que realiza los pagos a los proveedores.

Para la entidad el gestionar nuestros pagos se convierte en una nueva fuente de negocio ya que por un lado nos puede financiar a nosotros en el momento del vencimiento del pago y a la vez puede ofrecer a nuestros proveedores la posibilidad de anticipar el cobro sin tener que firmar con ellos ninguna póliza de garantía.

a) Si un cliente nos ofrece cobrar por confirming, tienes que tener en cuenta:

- Tú eliges si quieres cobrar al vencimiento o anticipar el cobro.
- Si decides anticipar el cobro no supone riesgo CIRBE para tu empresa, a diferencia del descuento o del factoring.
- El coste de descuento será superior al de una línea de descuento ordinaria, ya que tu cliente también obtiene parte de las comisiones e intereses que te cobrará el banco.

b) Si queremos pagar a nuestros proveedores por confirming:

- El riesgo del importe anticipado en cobros por nuestros proveedores nos suma como un riesgo nuestro en la CIRBE.
- El banco nos premiará con parte del interés cobrado por el anticipo a nuestros proveedores (Ojo, hay que negociarlo bien).

5.-Descubiertos.

Básicamente el descubierto consiste en que el banco te permite tener la cuenta en números rojos, es decir, por debajo de tú disponibilidad de efectivo real, con ello el banco permite que la empresa se financie a corto plazo pero a un precio desorbitado. Tiene la ventaja de que permite cubrir momentos puntuales en que se necesita cubrir un pago y no se tiene con qué, ya que se dispone de forma inmediata sin tener que presentar documentación y con solo una simple autorización del responsable de la entidad financiera.

Esta es la forma más cara y menos recomendada para financiarse a corto plazo, ya que el banco carga unas comisiones muy elevadas (comisión de descubierto, más comisión de reclamación) y unos intereses del 28% e incluso más.

Desgraciadamente, vemos a diario que muchísimos clientes tienen cuentas en descubierto principalmente por falta de una previsión de tesorería por cuentas, lo que encarece enormemente los costes bancarios y financieros de la empresa.

Lee el siguiente artículo si quieres saber cómo el coste de los descubiertos puede ser mayor del 700 %: [Mi banco me hace un favor. Me permite descubiertos en cuenta corriente.](#)

Además empeora mucho nuestra imagen ante el banco, al ver que no existe control de las capacidades de pago. De cara a la solicitud de financiación, esta circunstancia nos penalizará.

Hasta aquí el Capítulo de: Financiación bancaria a corto plazo.

¿Y qué más para la próxima Capítulo?

Veremos qué podemos hacer cuando no obtenemos de los bancos la financiación a corto plazo que necesitamos.

Así que en el próximo Capítulo dentro de 7 días, te cuento que debes hacer para obtener la financiación que necesitas.

¿Preguntas? Respondo a todos los comentarios

Mi objetivo es que aprendas TODO lo que yo mismo sé de gestión de tesorería. Por eso no te cortes y pregunta abajo en comentarios.

¡Ah! No hace falta que seas cliente para seguir el curso, pero te animo a que pruebes el Integrador Bancario gratis ahora, controles mejor tu tesorería , y ganes tiempo para dedicarlo a lo que más quieras.

Si quieres enviar este capítulo a un amigo, pulsa aquí: