

EL DESCUENTO Y EL CREDITO BANCARIO COMO INSTRUMENTOS DE FINANCIACION A CORTO PLAZO ⁽¹⁾

1. INTRODUCCIÓN

Las Necesidades Operativas de Fondos (NOF) no cubiertas por el Fondo de Maniobra (FM) dan lugar a unas Necesidades de Recursos Negociados (NRN) que habitualmente se cubren en su forma mas generalizada acudiendo a la financiación a corto plazo que nos pueden suministrar las Entidades de Crédito de distintas formas ⁽²⁾.

El hecho de que en el momento actual, los tipos de interés nominales hayan alcanzado mínimos históricos, no priva de utilidad a este documento, puesto que las Entidades Financieras necesariamente tienen que orientar el éxito de sus cuentas de resultados por el cobro de los servicios, ante el estrechamiento de los márgenes de intermediación.

Esta prestación de servicios se materializa en el cobro de comisiones que habitualmente suponen para las Empresas un coste fijo, ya que su pago es independiente del grado de utilización de una cuenta de crédito o del plazo de descuento de los efectos, elevándose en consecuencia el coste efectivo a cotas más altas de lo que inicialmente pudiéramos pensar.

Con la publicación de la presente nota se pretende entrar en el detalle de los instrumentos de crédito a corto plazo más habituales con especial referencia a los aspectos financieros, el coste efectivo de los mismos y a la Normativa del Banco de España aplicable al respecto.

Los gestores de empresas podrán contar así, con un instrumento de consulta para decidir, ante distintas alternativas, la mejor opción a elegir.

(1) Nota técnica del Departamento de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España.
Elaborada por el Profesor Joaquín Justel Delgado, Profesor Colaborador a tiempo parcial del Area de Finanzas.

Copyright © 1999. Instituto Internacional San Telmo, España.
Prohibida la reproducción total o parcial, sin autorización escrita del Instituto Internacional San Telmo.

(2) Ver Nota Técnica FN-199 Dirección Financiera a Corto Plazo: Análisis y Diagnóstico.

Para negociar los recursos a corto necesarios podemos apoyarnos en la movilización de las cuentas de clientes pendientes de cobro para generar medios líquidos, según el siguiente esquema:

¿Tengo necesidad de movilizar la parte del circulante correspondiente a las cuentas de clientes?			
Sí			
¿De que medios dispongo?			
<u>Alternativas</u>	Letras ó recibos negociables	Pagarés	Solo facturas (deberé esperar Cheque o Transferencia)
	<ul style="list-style-type: none"> • Descontar • Utilizar póliza de crédito o préstamo y enviar efectos al cobro a su vencimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Descontar • Utilizar póliza crédito o préstamo e ingresar pagarés como cheques a su vencimiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Factoring (modalidad descuento) • Utilizar póliza crédito o préstamo mientras recibo cheque o transferencia
Si se trata de letras aceptadas o pagarés mientras no los reciba, tendré que recurrir a utilizar: una póliza de préstamo o de crédito. También puedo recurrir al Factoring pero entonces no como crédito puente, sino como financiación definitiva.			

Cada una de ellas tiene unas peculiaridades según se indica a continuación:

Consideraciones sobre el papel comercial

	<u>Al descuento</u>	<u>Cobro a su vencimiento</u>
Letras o recibos negociables	<u>Retribución al banco</u> <ul style="list-style-type: none"> • Interés de descuento • Comisión de cobro (salvo modalidad "forfait") • Retención en cuentas. <u>Otros gastos</u> <ul style="list-style-type: none"> • Timbres (pueden ser suplidos por el banco) • Gastos de correo (suplidos por el banco) 	<u>Retribución al banco</u> <ul style="list-style-type: none"> • Comisión de cobro <u>Otros gastos</u> <ul style="list-style-type: none"> • Timbres (pueden ser suplidos por el banco). • Gastos de correo (suplidos por el banco)
Pagarés	<u>Retribución al banco</u> <ul style="list-style-type: none"> • Interés de descuento • Comisión de cobro (salvo modalidad "forfait") • Retención en cuentas. <u>Otros gastos</u> <ul style="list-style-type: none"> • Timbres (pueden ser suplidos por el banco) • Gastos de correo (suplidos por el banco) 	<u>Otros gastos</u> (ingresándolo como un cheque) <ul style="list-style-type: none"> • Comisión de cobro

Consideraciones sobre pólizas de préstamo o crédito

<u>Pólizas de crédito</u>	<u>Pólizas de préstamo</u>
<u>Retribución al banco</u> <ul style="list-style-type: none"> ⁽¹⁾ Comisión de apertura y estudio ⁽²⁾ Intereses (Según grado de utilización) ⁽³⁾ Comisión de disponibilidad <ul style="list-style-type: none"> • Intereses de excedidos • Comisión de excedidos <u>Otros gastos</u> <ul style="list-style-type: none"> ⁽⁴⁾ Corretaje fedatario público 	<u>Retribución al banco</u> <ul style="list-style-type: none"> • Comisión de apertura y estudio • Intereses <u>Otros gastos</u> <ul style="list-style-type: none"> Corretaje fedatario público

-
- (1) Las comisiones de apertura y estudio, si fueran aplicables como resultado de la negociación, se cobran de una sola vez a la firma de la operación, en forma de tanto por ciento sobre el límite concedido.
 - (2) Los intereses en las pólizas de crédito y préstamo suelen calcularse por liquidaciones trimestrales vencidas (LTV) aunque también pueden adoptar otra modalidad, p.e. liquidaciones trimestrales anticipadas en caso de préstamos (LTA).
 - (3) La comisión de disponibilidad, si fuera aplicable como resultado de la negociación, se suele cobrar trimestralmente, en forma de tanto por ciento sobre el saldo medio no dispuesto durante el trimestre en cuestión.
 - (4) El corretaje de federatario público es cobrado de una sola vez a la firma de la operación sobre el límite de la operación.