

LAS CLAVES

-DE LOS 8 PRODUCTOS-
FINANCIEROS

PARA UN EMPRESARIO

El 98% del tejido empresarial español está constituido por pymes, de las que un 95% tiene menos de 10 empleados. Una correcta gestión financiera y elegir los productos bancarios adecuados es clave para que el pequeño empresario viva más tranquilo.

1 LA BASE PARA ORDENAR TODAS LAS FINANZAS:
CUENTA CORRIENTE

SIRVE PARA: ES EL PRODUCTO FINANCIERO BÁSICO, que suele vincular la empresa a un banco de referencia.

EN QUÉ FIJARNOS



La CALIDAD DEL SERVICIO DEL BANCO, ya que la entidad donde se abra la cuenta será la entidad, oficina y profesionales de referencia.



Las COMISIONES. Normalmente, a mayor vinculación, menores comisiones. El empresario deberá valorar si necesita de verdad los productos vinculados.



Si el banco ofrece SERVICIOS GRATUITOS ASOCIADOS A LA CUENTA (y si los necesitas).



SI EXISTEN TOPES A LAS REMUNERACIONES o a las ventajas que ofrece la cuenta.



SI EL BANCO REMUNERA EL SALDO POSITIVO. Actualmente, con el Euribor en mínimos no es frecuente, pero sí era un factor importante en el pasado.

2 UNA AYUDA PARA IMPULSAR PROYECTOS:
PRÉSTAMOS CON GARANTÍA PERSONAL

SIRVE PARA: CUBRIR NECESIDADES ESPECÍFICAS QUE SURGEN EN EL DÍA A DÍA DEL NEGOCIO, como invertir en activos fijos (maquinaria, equipos informáticos, transporte, etc.) o intangibles (lanzamiento de una línea de producto nueva).

EN QUÉ FIJARNOS



EL COSTE DE LA FINANCIACIÓN.



GASTOS DE APERTURA: comisiones de apertura o estudio, comisiones de cancelación anticipada, gastos notariales o de Registro Mercantil (en el caso de un préstamo hipotecario), o gastos por operar en divisas.



GASTOS FINANCIEROS.

VARIABLE



Los INTERESES INHERENTES a tener durante unos años esta operación activa, que pueden ser fijos o a tipo variable referenciado sobre un índice como el Euribor.

FIJO



Revisar SI EXISTEN REBAJAS EN EL TIPO DE INTERÉS a cambio de cierta vinculación.

3 ASEGURAR LA LIQUIDEZ:
LÍNEA DE CRÉDITO

SIRVE PARA: PROPORCIONAR LIQUIDEZ INMEDIATA, MEDIANTE UN LÍMITE DE CRÉDITO EN LA CUENTA, PARA HACER FRENTE A LOS DESFASES DE TESORERÍA que se producen cuando el empresario tiene que afrontar sus pagos pero tarda en cobrar. Pagará intereses sólo por el importe utilizado.

EN QUÉ FIJARNOS



LOS COSTES DE FINANCIACIÓN.



SU HAY GASTOS DE APERTURA: En algunos casos es sólo una comisión de apertura y, en otros, se cobra también una comisión de estudio.



GASTOS DE FORMALIZACIÓN, como son los gastos notariales.



Si el banco COBRA UNA COMISIÓN POR EL SALDO DEL CRÉDITO NO USADO.

4 FACILITAR EL PAGO AL CONSUMIDOR:
TERMINAL DE PUNTO DE VENTA (TPV)

SIRVE PARA: OFRECER EL MÁXIMO DE FACILIDADES AL CLIENTE. Además, el cobro con tarjeta permite al cliente pagar a crédito y al comercio le supone una opción de financiación a corto plazo, ya que algunos bancos permiten anticipar la facturación del TPV. Si vendemos online, un TPV virtual es el complemento ideal de nuestra tienda.

EN QUÉ FIJARNOS



COMISIONES: existe una tasa de descuento y una tasa de intercambio. La tasa de descuento es la que se aplica al establecimiento por el uso del TPV. La tasa de intercambio es la comisión que tiene que pagar el banco proveedor del TPV al banco emisor de la tarjeta del cliente. Dichas tasas varían en función de la red de medios de pago y de si la tarjeta es de débito o de crédito.



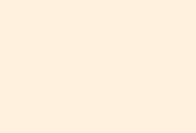
SI EXISTEN COMISIONES DE ALTA O MANTENIMIENTO DEL TPV, y a cuánto ascienden.



Contar con un SERVICIO TÉCNICO ÁGIL Y EQUIPOS DE SUSTITUCIÓN.



Que EL APARATO PERMITA DISPONIBLE EN MOVILIDAD (GPRS), con la posibilidad de recogida de firma digitalizada y de pago sin contacto.



QUE FACILITE INFORMACIÓN MULTIDIVISA para los negocios con clientes extranjeros.

5 SIMPLIFICAR LOS PROCESOS:
BANCA ELECTRÓNICA

SIRVE PARA: REALIZAR MULTITUD DE TRÁMITES BANCARIOS A CUALQUIER HORA, SIN DESPLAZAMIENTOS A LA OFICINA BANCARIA.

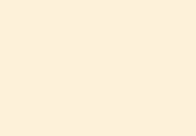
EN QUÉ FIJARNOS



SI ES GRATUITO O NO. En caso de que tenga coste, el precio puede depender de la vinculación al banco.



CUÁNTAS OPERACIONES SE PUEDEN HACER DE FORMA REMOTA.



Hay que tener en cuenta que ALGUNOS BANCOS NO COBRAN POR LA CUENTA pero siempre y cuando se utilice la banca online.

6 ASEGURAR EL PAGO A LOS PROVEEDORES:
CONFIRMACIÓN DE PAGOS

SIRVE PARA: DELEGAR EN EL BANCO LA GESTIÓN DE LOS PAGOS A LOS PROVEEDORES Y ADEMÁS ANTICIPAR AL PROVEEDOR EL IMPORTE DE LAS FACTURAS ANTES DE SU VENCIMIENTO. La empresa simplifica y optimiza así la gestión de sus pagos. Permite también colocar puntas de tesorería a la línea de pagos confirmados.

EN QUÉ FIJARNOS



En los GASTOS FINANCIEROS y COMISIONES que pueden existir.



SI EL PROVEEDOR ANTICIPA EL COBRO DE LA FACTURA, la entidad financiera cobra una comisión por descuento y además se cobra un tipo de interés por los días que restan hasta el vencimiento de su factura.



Algunas entidades aplican alguna comisión cuando envían un documento de pago a confirmar.



Por ejemplo, una comisión por emisión y manipulación de documentos y otra por cada orden de pago emitida. En caso de que la factura sea en moneda diferente a la de la cuenta, la entidad aplica una comisión por cambio de moneda.

7 GARANTÍAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL:
CRÉDITO DOCUMENTARIO

SIRVE PARA: GARANTIZAR EL COBRO AL EXPORTADOR SI CUMPLE CON LAS CONDICIONES ACORDADAS Y ASEGURAR LA ENTREGA DE LA MERCANCÍA AL IMPORTADOR.

Es un mandato de pago dado por el importador a su banco para que se abone al exportador el importe de la operación comercial, siempre que se conste que ha cumplido con todas las condiciones y términos del condicionamiento del crédito. Si está confirmado, además, elimina el riesgo país y asegura financiación en caso de existir pagos diferidos.

EN QUÉ FIJARNOS



El exportador tiene que preparar la documentación conforme a los términos acordados para evitar perder el derecho al cobro. A la recepción del crédito documentario, debe revisarlo para asegurarse que cumple las condiciones.



Conviene destacar además que EL CRÉDITO DOCUMENTARIO SIEMPRE ES IRREVOCABLE, por lo que el condicionado no será modificable sin el acuerdo de todas las partes.



ES UN MEDIO DE COBRO/PAGO MUY SEGURO que conllevan unos trámites adicionales que le hacen tener unos costes asociados superiores a otros medios.



Es un medio que PERMITE OBTENER FINANCIACIÓN A LAS PARTES CON LA GARANTÍA DEL PROPIO CRÉDITO con lo que mejora sus periodos medios de cobro/pago y su cash-flow.

8 EVITAR QUE LOS IMPREVISTOS AFECTEN AL NEGOCIO:
SEGUROS

SIRVE PARA: Cobrar una renta diaria por baja laboral en caso de enfermedad o accidente de un autónomo, tener protegido el local de trabajo, la maquinaria y los equipos electrónicos ante cualquier daño, estar cubierto frente a demandas civiles, etc.

EN QUÉ FIJARNOS



Asegurar que tenga las COBERTURAS QUE LA EMPRESA NECESITA.



Contar con un SERVICIO DE ASISTENCIA RÁPIDO Y ÁGIL.



BENEFICIOS ASOCIADOS AL SEGURO: asistencia técnica o jurídica, sustitución de equipos, etc. En el caso del seguro de renta profesional, si incluye servicios médicos.



PRIMA DE LOS SEGUROS.



DEDUCCIONES AUTÓNOMOS: Los autónomos que estén cotizando por Estimación Directa (no por módulos) se pueden deducir el coste en su declaración de IRPF hasta un máximo de 500 euros.