

TEMA 4: OTROS MEDIOS DE FINANCIACIÓN EXTERNA

Introducción.

4.1.- El mercado de crédito: características básicas.

4.2.- Fuentes espontáneas de financiación a CP.

4.3.- Financiación a CP negociada.

4.4.- Leasing y renting.

4.5.- Instrumentos de apoyo financiero a las Pymes.

INTRODUCCIÓN

- Fuentes de financiación empresarial:
 - Financiación propia o AUTOFINANCIACIÓN: Recursos propios generados por la empresa.

 - Financiación ajena: recursos obtenidos en los mercados financieros.
 - Emisión de acciones (ampliaciones de capital)
 - Emisión de renta fija (bonos, obligaciones, pagarés,...)

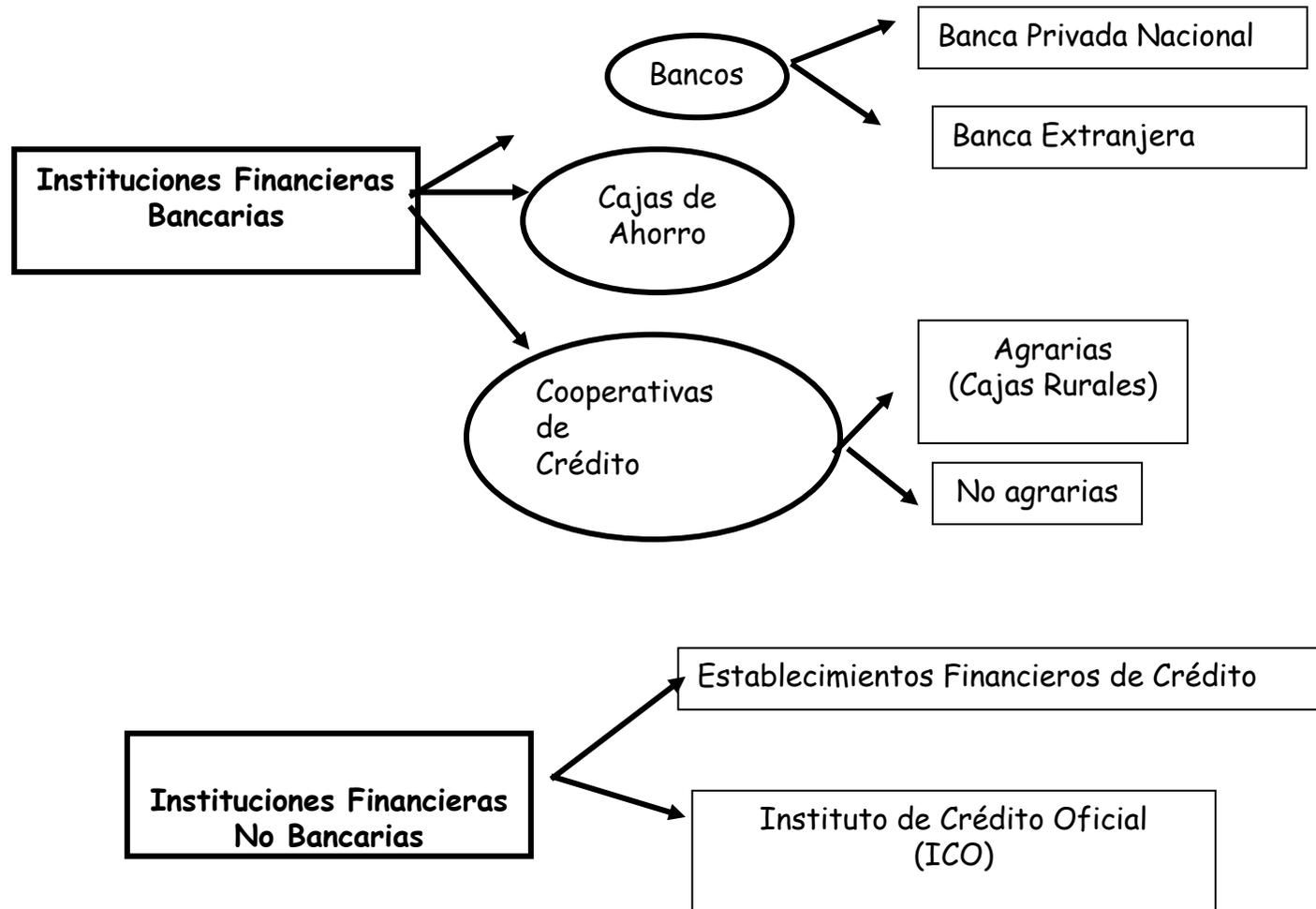
 - Otras posibilidades (Tema 4):**
 - **Mercado de crédito (préstamos y créditos).**
 - **CP: descuento comercial, factoring, etc.**
 - **LP: leasing, renting.**

 - **Apoyo financiero a las PYMEs**

4.1.- EL MERCADO DE CRÉDITO: CARACTERÍSTICAS BÁSICAS

- **MERCADO DE CRÉDITO:** Engloba a todos aquellos mercados e instituciones a través de los cuales los agentes económicos pueden obtener **financiación** sin tener que recurrir a los recursos propios ni a la emisión de deuda negociable en los mercados financieros.
- Es un mercado **no organizado** y de **búsqueda directa** de la contrapartida.
 - **Mercado de búsqueda directa:** los propios agentes buscan contrapartida (soportan el coste de búsqueda).
 - **Mercado no organizado:**
 - Se intercambian activos financieros que **no** están **estandarizados** (se adaptan mejor a las necesidades)
Inconveniente: hay poca transparencia para comparar alternativas. El precio no es único ni de referencia, sólo indica la existencia de acuerdo entre las partes.
 - Los **costes de búsqueda** y los **plazos** son **mayores** que en los mercados organizados.
 - El **papel fundamental** en el funcionamiento y estructura del mercado de crédito lo desempeñan las **entidades de crédito**.
- **ENTIDADES DE CRÉDITO:**
 - Son fundamentales en el funcionamiento de este mercado.
 - Facilitan la financiación de los agentes realizando una función de transformación de activos (especialmente de riesgos y plazos).
 - Reciben fondos (depósitos) de agentes con superávit y con ellos conceden créditos a los agentes con déficit.

CLASIFICACIÓN DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO EN ESPAÑA



1. INSTITUCIONES FINANCIERAS BANCARIAS

| Algunas diferencias entre las entidades bancarias | | | |
|--|---|--|--|
| | Bancos | Cajas de ahorro | Cooperativas de crédito |
| Forma jurídica | Sociedades Anónimas | Fundaciones | Sociedades Cooperativas |
| División capital social | Acciones | - | Participaciones |
| Base Social | Accionistas | Fundadores, impositores, empleados,... | Socios |
| Finalidad | Máximo valor-beneficio para los accionistas | Sin ánimo de lucro Realización de obra social | Atender las necesidades financieras de socios |
| Destino de parte de los resultados | Dividendos y Dotación a reservas legales | Al menos, un 50% a reservas El resto, a obra social | Parte al Fondo de Reserva Obligatorio y al Fondo de Educación y Promoción. |

CECA: Agrupa y representa a las C de Ahorro a nivel nacional e internacional. Funciones compensadoras y crediticias al grupo.

2. INSTITUCIONES FINANCIERAS NO BANCARIAS

2.1. EL INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL (ICO)

- Entidad pública adscrita al Ministerio de Economía. Entidad financiera del Estado.
- Funciones del ICO:
 - Como institución financiera del Estado (apoyo a la exportación, crisis económicas, catástrofes naturales, ...).
 - Como entidad de crédito (presta recursos a medio y largo plazo para financiar la actividad empresarial)
- No puede captar recursos del público (emite renta fija y obtiene fondos del Estado).

2.2. ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS DE CRÉDITO (EFC)

Entidades de crédito cuya actividad principal consiste en la realización de una o varias de las siguientes **actividades:**

Préstamos y créditos.

Factoring.

Arrendamiento financiero (Leasing).

Emisión y gestión de tarjetas de crédito.

Concesión de avales y garantías.

No pueden captar fondos del público. Se financian con la emisión de valores y con recursos concedidos por otras entidades de crédito (mercado interbancario).

4.2.- FUENTES ESPONTÁNEAS DE FINANCIACIÓN A CP.

- Fuentes operativas, espontáneas o automáticas: se obtienen sin necesidad de pactarlas previamente, esto es, sin negociación explícita (al contrario que las fuentes *negociadas*).
- Suelen proporcionar financiación a CP
- **MODALIDADES:**
 - Crédito comercial o crédito de proveedores (puede tener coste).
 - Impuestos y SS devengados pendientes de pago (coste nulo).
 - Remuneración al personal pendiente de pago (coste nulo).
 - Gastos de energía, teléfono, gas, etc devengados pero no pagados, ... (coste nulo).
- **CRÉDITO COMERCIAL O DE PROVEEDORES**
- Es el crédito que obtiene la empresa cuando no es necesario pagar al los proveedores al contado: los proveedores permiten a la empresa el **aplazamiento del pago de las facturas**.
- La empresa dispone durante un tiempo de unos recursos que, de otra forma, habría tenido que pagar.
- **Ventaja: flexibilidad** (se adapta a las necesidades de la empresa)
- Esta posibilidad es casi siempre automática (según los hábitos del sector), pero hay que concretar determinadas características, como plazo o % de financiación.
- **Inconveniente: a veces tiene un coste elevado** (cuando existe descuento por pronto pago).
- **El crédito comercial en sentido puro:**
 - Aquel en el que el proveedor nos permite aplazar el pago y no nos ofrece un descuento por pronto pago.
 - El coste es nulo ⇒ Conviene aplazar el pago.
- **El crédito comercial con descuento pronto pago.**
 - El descuento por pronto pago no se considera una ventaja por pagar al contado sino un recargo por aplazar el pago.
 - No aprovechar el descuento y aplazar el pago, implica un coste implícito que puede ser muy alto ⇒ compararlo con una financiación alternativa.

- **4.3.- FINANCIACIÓN NEGOCIADA A CP.**

- Financiación negociada: requieren acuerdo explícito entre las partes contratantes.

- Tiene un **coste efectivo**.

- **Principales fuentes negociadas a CP:**

1. Descuento comercial.
2. Préstamos y créditos.
3. *Confirming*.
4. *Factoring*.

1.-DESCUENTO COMERCIAL (O DESCUENTO DE EFECTOS COMERCIALES)

- Financiación a CP consistente en el adelanto por parte de una entidad financiera a una empresa cliente, del importe de unos derechos de cobro futuros materializados en documentos, efectos comerciales (letras de cambio, pagarés, recibos...)

- A cambio de adelantar el dinero, la entidad financiera cobrará intereses, impuestos y comisiones.

- La entidad financiera gestiona el cobro, pero no se responsabiliza del impago (cláusula *SBF: salvo buen fin*).

- Elementos personales del descuento comercial:

- **Librador:** empresa que cede el efecto a la entidad financiera para anticipar el cobro.
- **Librado:** cliente de la empresa que debe pagar el efecto.
- **Tenedor:** entidad financiera que posee el efecto y tiene el derecho legítimo a cobrarlo.

- MODALIDADES:

A) Operación de descuento aislada (descuento simple): se negocia un único efecto o un conjunto de efectos (remesa).

B) Línea de descuento: si el descuento es habitual. Se pacta con la entidad financiera el tipo de efectos que admite, el plazo de descuento máximo, el límite máximo de descuento, intereses, comisiones, y otras condiciones.

LIQUIDACIÓN de un efecto o remesa por la entidad financiera:

- La entidad financiera debe indicar a la empresa:
 - Los **intereses** cobrados por el anticipo de fondos.
 - las **comisiones** por la gestión del cobro (suele existir un mínimo por efecto).
 - **Gastos de correo.**
 - **Timbres** cobrados: corresponden al pago del *Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados*.
Si el efecto es una letra de cambio: el timbre se paga al adquirir la propia letra. Si el efecto es un recibo negociable o un pagaré, la entidad financiera se lo descontará a la empresa.
 - **Efectivo abonado.**
 - **Tasa anual equivalente (TAE)** de la operación (calculada según el Bco de España) representa el rendimiento de la entidad financiera.

La entidad financiera pagará el efectivo (E) en la cuenta de la empresa:

Efectivo = Nominal - intereses - comisión - gastos (correo y timbre)

$$E = N - I - C - G$$

$$E = N \left(1 - \frac{d}{100} \frac{t}{360} \right) - C - G$$

Siendo:

- d: tipo de descuento anual en tanto por cien.
- t: plazo desde la fecha valor del abono en cuenta hasta el día de vencimiento del efecto (excluido).

- **Ejemplo de descuento de efectos (adaptado del ejemplo del manual Pág. 167):**
Una empresa de restauración tiene en su cartera los siguientes efectos:

| | Librado | Nominal (euros) | Vencimiento |
|-------------|-----------|-----------------|-------------|
| Efecto nº 1 | Empresa A | 2.700 | 10-10-2005 |
| Efecto nº 2 | Empresa C | 900 | 04-10-2005 |

El primer efecto es una letra de cambio domiciliada y aceptada y el segundo un recibo normalizado y domiciliado.

Tipo de descuento (plazos entre 31 y 60 días): 4%

Comisiones: Efectos domiciliados aceptados = 0,5% y efectos domiciliados no aceptados = 1%. Mínimo = 10 €.

Gastos de correo: 0,28 euros/efecto. El banco cargará el importe correspondiente al timbre en los recibos normalizados.

La entidad financiera procede a la liquidación el día 1 de septiembre de 2005.

SOLUCIÓN:

Efectivo a percibir:

Empresa A:

$N = 2.700 \text{ €}; \text{ días} = 39; \text{ Interés} = 0,04 N \cdot 39/360 = 11,70 \text{ €}$

$\text{Comisión} = 0,50\% N = 13,50 \text{ €}; \text{ Gastos correo} = 0,28 \text{ €}$

$\text{Timbre} = 0,00 \text{ (por ser una Letra)}$

$EA = 2.700 - 11,70 - 13,50 - 0,28 = 2.674,52 \text{ €}$

Empresa C:

$N = 900 \text{ €}; \text{ días} = 33; \text{ Interés} = 0,04 N \cdot 33/360 = 3,30 \text{ €}$

$\text{Comisión} = 1\% N = 10,00 \text{ (mínimo)}; \text{ Gastos correo} = 0,28 \text{ €}$

$\text{Timbre} = 4,21 \text{ €}$

$EC = 900 - 3,30 - 10 - 0,28 - 4,21 = 882,21 \text{ €}$

$\text{Efectivo total} = 2.674,52 + 882,21 = 3.556,73 \text{ €}$

SOLUCIÓN:

Cálculo TAE: (punto de vista entidad financiera)

- 1) Sólo las comisiones que excedan de los mínimos.
- 2) No se incluyen los timbres ni los gastos de correo (no son cobros para la entidad financiera).
- 3) No se consideran los efectos con vencimiento < 15 días.

Efectivo para el cálculo de la TAE:

Empresa A:

$$E(A) = 2.700 - 11,70 - 3,50 \text{ (comisión que excede al mínimo)} = 2.684,8 \text{ €}$$

$$\text{TAE: } 2.684,8 = 2.700 / (1+i)^{39/360}; \text{ TAE} = 5,34\%$$

$$\text{Coste para la empresa: } 2.674,52 = 2.700 / (1+i)^{39/360}; i = 9,14\%$$

(considera el efectivo realmente cobrado)

Empresa C:

$$E(C) = 900 - 3,30 - 0 \text{ (comisión que excede al mínimo)} = 896,7 \text{ €}$$

$$\text{TAE: } 896,7 = 900 / (1+i)^{33/360}; \text{ TAE} = 4,08\%$$

$$\text{Coste para la empresa: } 882,21 = 900 / (1+i)^{33/360}; i = 24,33\%$$

2) PRÉSTAMOS Y CRÉDITOS

PRÉSTAMO

- Es la transferencia temporal del poder de disposición sobre un capital a cambio de la promesa, por parte del deudor (prestatario), de devolver dicho dinero a la entidad de crédito (prestamista) junto a unos intereses, de acuerdo con un plan determinado de amortización que establece las fechas y los importes a devolver.
- Puede ser a CP, MP o LP.
- Generalmente, el prestamista también cobra unas comisiones.

• CUENTA DE CRÉDITO O PÓLIZA DE CRÉDITO

- Cuenta bancaria que permite disponer de dinero a crédito hasta un límite durante un plazo determinado.

ALGUNAS CLASIFICACIONES DE PRÉSTAMOS Y CRÉDITOS:

- **1) Según el destino de los fondos obtenidos:**
 - Préstamos o ctos consuntivos: destinados al consumo privado.
 - Préstamos o ctos productivos: financian actividades productivas.
- **2) Según la garantía exigida:**
 - P con garantía personal.
 - P con g. real: se aportan determinados bienes como garantía.
 - *Garantía hipotecaria*: cuando los bienes garantes son inmuebles.
 - *Garantía pignoritaria*: la garantía es un bien mueble (activo financiero, título cambiario, etc.).
- **3) Según el número de entidades prestamistas:**
 - Créditos con prestamista único.
 - Créditos sindicados (de cuantía elevada): Una entidad (agente) gestiona el préstamo que es otorgado por un "sindicato" o grupo de entidades financieras

PRINCIPALES COMISIONES Y GASTOS EN PRÉSTAMOS Y CRÉDITOS:

- **Comisión de estudio** (por el estudio de la operación de préstamo o de crédito).
- **Comisión de apertura.**
- **Gastos de intervención de fedatario público, de gestión, de registro e impuestos:** incluyen los gastos del notario que interviene la póliza o la escritura pública.
- **Comisión de disponibilidad o de no uso:** específica de la cuenta de crédito, sobre el saldo medio no dispuesto.
- **Comisión de excedido en cuenta:** similar a la del descubierto en cuenta corriente.
- **Comisión por cancelación anticipada:** total o parcial (sólo en préstamos).
- **Comisión por reclamación de posiciones deudoras:** la entidad reclama cantidades vencidas y no satisfechas.
- **Comisión de mantenimiento o de administración.**

3) EL *CONFIRMING*

- El *confirming* (confirmación de pagos) se trata de un **sistema de gestión de pagos**.
- Una entidad de crédito se hace cargo por la empresa de los pagos aplazados que debe hacer a sus proveedores.
- Recomendado para empresas medianas o grandes con un volumen importante de negocio, con numerosos pagos periódicos a muchos proveedores.
- La empresa que contrata un *confirming* debe comunicar a sus proveedores de que será la entidad financiera la que realizará los pagos pendientes (mediante transferencia bancaria o cheque bancario).
- La misma entidad financiera puede anticipar el cobro al proveedor (coste = intereses + comisión)
- **Elementos personales del *confirming*:**
 - Empresa cliente de la entidad de crédito.
 - La entidad de crédito que gestiona los pagos pendientes.
 - Los proveedores de la empresa.
- **Ventajas del *confirming*:**
 - **Para la empresa cliente:** reducción de tareas administrativas por los pagos a proveedores (también puede pactar retrasar algún pago: financiación a la empresa cliente).
 - **Para los proveedores:** pueden disponer de financiación y eliminan el riesgo de que el cliente no pague las facturas.
 - **Para la entidad de crédito:** captar negocio si consigue como cliente al proveedor.
- **Inconvenientes del *confirming*:** si el proveedor desea anticipar los pagos, debe hacerlo con la entidad financiera del *confirming* (seleccionada por el cliente).

4) EL *FACTORING*

Mediante el factoring una empresa transfiere, en exclusiva, los créditos comerciales que tiene frente a terceros a una compañía de factoring (factor), para que ésta se encargue de la **gestión de cobro y su contabilidad**.

- Además, la empresa factor **puede asumir el riesgo de insolvencia** de los deudores de la empresa y **anticipar el cobro** (coste = comisiones + intereses).
- **Elementos personales del *factoring*:**
 - El cedente: empresa que contrata el *factoring* y cede sus créditos comerciales.
 - El factor: entidad que adquiere los créditos y asume la gestión de cobro y, a veces, determinados servicios adicionales.
 - Los deudores: los clientes de la empresa.

- **Clasificación de las operaciones de *factoring*:**

- a) **Según la cobertura o no del riesgo de insolvencia o impago:**

- **Factoring con recurso:** la entidad de factoring no soporta el riesgo de insolvencia (si el deudor incumple el pago devolverá a la empresa cedente la factura).

- Quando los deudores son muy solventes.

- **Factoring sin recurso:** los mismos servicios que con el factoring con recurso asumiendo además el riesgo por insolvencia del cliente (el coste dependerá de la calidad crediticia del cliente).

- Se puede negociar una cobertura parcial del riesgo por insolvencia.

- b) **Según el momento en que el factor debe pagar a sus clientes:**

- **Método pay-as paid:** el factor debe pagar a los clientes en el momento en que consiga cobrar las facturas.

- **Método fixed-maturity-period:** el factor paga a la empresa en un día determinado, con independencia de que haya conseguido o no su cobro.

- **Ventajas del *factoring* (para la empresa):**
 - Elaboración de contabilidad de ventas y cobros.
 - Gestión de la cartera de créditos comerciales.
 - Elaboración de estadísticas de ventas e información periódica de la solvencia de los clientes de la empresa.
 - Menores costes administrativos y de gestión.
 - Cobertura del riesgo de insolvencia (*factoring* sin recurso).
 - Permite obtener liquidez a través del descuento de los créditos pendientes de cobro.

- **Inconvenientes del *factoring* :**
 - No se suele aceptar cobros con vencimientos superiores a 180 días.
 - El factor dispone de la información contable y financiera de la empresa.
 - La empresa ha de ceder toda su cartera de clientes (globalidad) y sólo a una empresa de *factoring* (exclusividad).

4.3.- LEASING y RENTING.

LEASING (arrendamiento financiero).

- Sistema de financiación a LP mediante el cual la empresa puede utilizar bienes de producción, **adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones de la empresa**, a cambio de una retribución periódica durante un plazo determinado.
- Al finalizar el plazo, varias posibilidades:
 - a) Devolver el bien a la empresa de leasing.
 - b) Suscribir un nuevo contrato
 - c) Adquirir el bien por el valor fijado en el contrato (**existe opción de compra**).

Agentes que intervienen en el Leasing:

- Usuario o arrendatario: suscribe el contrato y tiene derecho al uso del bien durante el periodo de tiempo establecido

Clasificación de las operaciones de Leasing:

a) Según el bien objeto del contrato:

- ✓ Leasing mobiliario.
- ✓ Leasing inmobiliario.

b) Según el objetivo del contrato:

- ✓ **Leasing financiero:** su objetivo es financiar, se ejerce la opción de compra.

El arrendador es una entidad de leasing. Duración irrevocable y todos los gastos de mantenimiento son por cuenta del usuario.

- ✓ **Leasing operativo:** el objetivo es el uso del bien, se devuelve al finalizar el contrato.

El arrendador suele ser el fabricante o distribuidor del equipo, asume los gastos de mantenimiento. Es posible rescindir el contrato anticipadamente.

Regulación del Leasing Financiero en España:

Las operaciones de Leasing deben cumplir tres requisitos:

1. Cesión del uso de bienes muebles o inmuebles, a cambio de unas cuotas.
2. Dichos bienes deben estar adscritos a actividades empresariales o profesionales del arrendatario (no uso privado).
3. Debe incluir una opción de compra al finalizar el contrato.

Ventajas fiscales de las operaciones de Leasing:

- Si se cumplen los requisitos establecidos en la Ley 26/1988 (Duración mínima: 2 años en bienes muebles y 10 en bienes inmuebles. Diferenciar en la cuota los gastos financieros de la parte correspondiente a la recuperación del coste del bien, etc.)
- **La parte de la cuota correspondiente a carga financiera se considera gasto deducible a efectos fiscales**
- **La parte de la cuota que comprende la recuperación del coste del bien es deducible, con ciertos límites, siempre que sean bienes amortizables (no lo son solares, terrenos, etc.)**
- **El Leasing es comparable al préstamo:**
 - En ambos casos la empresa obtiene liquidez al principio y la

EL RENTING

- Es una modalidad de **alquiler a MP y LP** para bienes de uso duradero, principalmente, bienes de rápida obsolescencia tecnológica: equipos informáticos, vehículos...
- No regulado en España.
- El arrendatario se compromete a pagar una **cuota fija** durante un plazo determinado.
- La empresa arrendadora (sociedad de *renting*) se encarga de prestar una serie de **servicios**: facilitar el uso de del bien, encargarse del mantenimiento y asegurarlo.
- **No existe opción de compra** al final.
- **No es necesario** que el arrendatario realice una **actividad empresarial o profesional**.
- Las sociedades de *renting* **no** tienen por qué ser **entidades financieras** (por ej. fabricante de coches).

Ventajas del *renting* para el cliente:

- Permite disfrutar Dirección Financiera II, Curso 2009/2010 Grupo F del bien **sin hacer un gran desembolso inicial**.²³
- **No se inmovilizan fondos en activos con gran evolución**

DIFERENCIAS ENTRE LEASING Y RENTING

| LEASING | RENTING |
|--|-------------------------------------|
| Fórmula para financiación | Alquiler con mantenimiento |
| Arrendador: entidad financiera | Arrendador: fabricante/ propietario |
| Incluye opción de compra | No incluye opc. de compra |
| La duración tiene límites legales | No existen plazos mínimos |
| Cuota deducible con límites | Cuota totalmente deducible |
| No contempla la cancelación anticipada | Contempla la cancelación anticipada |

4.5.- INSTRUMENTOS DE APOYO FINANCIERO A LAS PYMES

⇒ **PROBLEMAS** específicos de las PYMES para obtener financiación:

- Escaso poder de negociación frente a las entidades financieras.
- Dificultades para acceder a determinadas vías de financiación (normalmente no pueden cotizar sus acciones en Bolsa)
- Asimetrías de información (los prestamistas tienen menor conocimiento que las empresas sobre las características y resultados de sus proyectos).

⇒ **Consecuencias:**

- Racionamiento de crédito
- Solicitud de mayores garantías
- Mayores tipos de interés.

⇒ **Algunos instrumentos para apoyar financieramente a las PYMES:**

1) Las **SOCIEDADES de GARANTÍA RECÍPROCA (SGR).**

- Entidades Financieras (sociedades mercantiles compuestas básicamente por pymes) cuyo objetivo principal es **facilitar** el acceso de estas pymes a la **financiación bancaria** en condiciones más favorables que si acudieran solas.
- **En concreto, las SGR:**
 - ofrecen a las pymes asociadas las **garantías** necesarias que no pueden aportar individualmente.
 - tienen **convenios con entidades financieras** que facilitan a las pymes tipos de interés similares a las grandes empresas.
 - **informan y asesoran financieramente** a las pymes (sobre instrumentos financieros, proyectos de inversión, subvenciones públicas, etc.)
- **Socios de una SGR:**
 - 1) **Socios partícipes:** las pymes que pueden solicitar y obtener avales de la SGR.
 - 2) **Socios protectores:** instituciones públicas y privadas que participan en el capital social de la SGR, proporcionando los fondos necesarios para respaldar su solvencia frente a terceros.
No pueden solicitar garantías a la SGR para sus operaciones.

Principales ventajas derivadas de las operaciones con SGR:

- **Ventajas para las pymes:**
 - Aumentan su capacidad de endeudamiento.
 - Pueden obtener financiación a más LP.
 - Tipos de interés más favorables.
 - Acceso a mayores subvenciones y ayudas públicas.
 - Formación y asesoramiento financiera.

- **Ventajas para las entidades financieras:**
 - Mayor presencia en el mercado (llegan a más pymes por la mediación de la SGR).
 - Minimizan el riesgo de sus operaciones activas (operaciones más garantizadas).

- **Ventajas para la administración:**
 - Canalización de subvenciones y ayudas hacia un número mayor de empresas.
 - Potenciación de las pymes.

2) EL CAPITAL RIESGO.

- Las entidades de capital riesgo financian a pymes, mediante **participación accionarial minoritaria y temporal, la actividad de empresas que actúan en mercados innovadores** (con grandes expectativas de crecimiento).
- A diferencia de la financiación bancaria, la entidad de capital riesgo **no exige a la empresa ningún tipo de garantía**: compra acciones de la pyme como inversión, con la expectativa de obtener una rentabilidad futura.
- **Tipos de entidades de capital riesgo:**
 - Sociedades de capital riesgo: se constituyen por tiempo ilimitado e invierten sus propios recursos.
 - Fondos de capital riesgo: se constituyen por tiempo limitado con las aportaciones de diferentes inversores. Existe una sociedad gestora que decide las inversiones a efectuar.
- Una entidad de capital riesgo **invertirá en una empresa en función de:**
 - la viabilidad del proyecto de inversión.
 - el equipo directivo de la empresa en la que se invierte.

3) PRÉSTAMOS PARTICIPATIVOS.

- Instrumento financiero, diferente del préstamo tradicional, en el que la **remuneración** del prestamista (entidad financiera) **depende de los beneficios netos de la empresa** que solicita dicho préstamo.
- La Empresa Nacional de Innovación S.A. (ENISA), de capital público, ofrece préstamos participativos (a LP) dentro de la política de fomento de las pymes.
- Activo intermedio entre los recursos propios y los recursos ajenos: se contabilizan como **fondos propios**; permiten incrementar la capacidad de endeudamiento de la empresa -efecto multiplicador de la autofinanciación-.
- En caso de liquidación de la empresa (orden de prelación), se reembolsarían después de todos los acreedores de la empresa, justo antes de los accionistas.
- Financiación apropiada para **empresas con proyectos con expectativas de éxito** que no pueden acceder a la financiación tradicional.

- **Características Financieras de los préstamos participativos:**
 - 1) **Importe** : normalmente cuantía elevadas.
 - 2) **Duración** : LP (entre 5 y 10 años) para que el proyecto financiado genere beneficios.
 - 3) **Interés devengado**: dos tramos: uno fijo (interés mínimo pactado, con pagos periódicos en plazos < año) y otro variable (en función de determinados objetivos como alcanzar cierto volumen de facturación o de beneficios, pagadero anualmente).
 - A través del interés variable el prestamista participa de la evolución favorable de la empresa financiada.
 - deducible del IS
 - Coste mínimo = interés fijo.
 - Coste máximo = int fijo + variable (normalmente tiene tope)
 - 4) **Criterios de concesión**: para conceder el préstamo se tiene en cuenta: la calidad del equipo directivo y la viabilidad económica y técnica del proyecto de inversión.

4) LÍNEA DE FINANCIACIÓN ICO-PYME.

- El ICO, entre otras funciones, se encarga de prestar apoyo financiero a las pymes a través de varias líneas de financiación, entre las que destaca la denominada **Línea ICO-PYME**: permite el **acceso de las pymes a créditos en condiciones (plazos, amortización, ...) preferentes**.

- Factores que determinan el éxito de la Línea ICO-PYME:
 1. *Generalidad*: todos los sectores productivos y todas las zonas geográficas.
 2. *Accesibilidad*: se tramita a través de las entidades de crédito habituales.
 3. *Simplicidad* en la tramitación.
 4. *Colaboración* de las entidades de crédito con el ICO.
 5. *Amortización* a LP (hasta 7 años, con o sin período de carencia) y tipos de interés preferenciales.

Líneas de Préstamos ICO

El Instituto de Crédito Oficial dispone de diversas Líneas de Financiación cuyo objetivo es impulsar y apoyar las inversiones productivas de las empresas españolas, promover los proyectos de autónomos y pymes y facilitar el acceso al crédito a ciudadanos y familias.

Las Líneas de Financiación ICO le ofrecen préstamos con largos plazos de amortización, tipos de interés preferencial y sencilla tramitación, a través de los principales bancos y cajas implantados en España. Las Entidades de Crédito se encargarán de analizar los proyectos y aprobar la concesión de los préstamos.

Las Líneas de Financiación ICO están destinadas a una amplia variedad de clientes y de actividades:

Emprendedores

Autónomos y empresas

Internacionalización de las empresas españolas

Necesidades de Liquidez

Fomento de las inversiones en sectores estratégicos como el turismo

Apoyo a actividades específicas: cine, textil y manufacturero, vivienda, etc.

Impulso de las nuevas tecnologías de la información entre ciudadanos y empresas con el Plan Avanza

Aplazamiento de las cuotas de préstamos hipotecarios para particulares con la línea de moratoria hipotecaria.

Otras líneas de Mediación

GRANDES EMPRESAS Y GRANDES PROYECTOS

Además, el ICO financia grandes proyectos de inversión de empresas españolas tanto en el mercado doméstico como en el exterior que contribuyan al desarrollo económico y social de sectores como infraestructuras, telecomunicaciones, transporte, energía y medio ambiente, cuyo importe sea superior a 10 millones de euros.

En estos casos, el Instituto estudia directamente la operación, concede el préstamo y asume el riesgo.

Programas de Financiación Directa

AGENCIA FINANCIERA DEL ESTADO

El ICO, en su faceta de Agencia Financiera del Estado de España, financia por cuenta del Gobierno, a los afectados por graves crisis económicas, catástrofes naturales o situaciones semejantes.

Asimismo gestiona los instrumentos de financiación oficial a la exportación y al desarrollo.

Préstamos para paliar desastres y catástrofes naturales

Instrumentos de Financiación Oficial a la Exportación y al Desarrollo

Otras Instituciones Financieras no Bancarias

- En la España de la autonomías existes instituciones similares al ICO
En la Comunidad Valenciana
- El Instituto Valenciano de Finanzas fue creado por la Ley de la Generalitat 7/1990, de 28 de diciembre,
en su disposición adicional octava, como una Entidad de Derecho Público sujeta a la Generalitat y adscrita a
la Conselleria de Economía, Hacienda y Empleo, con personalidad jurídica propia y plena capacidad pública y privada.

El IVF tiene como finalidad actuar como principal instrumento de la política financiera y de crédito público de la Generalitat.

Ver página: www.ivf.es

En Cataluña existe el ICF (Institut Catalá de Finances) que es una entidad financiera de capital público que aporta financiación a largo plazo al sector empresarial y complementa, de esta manera, el sector financiero privado. El ICF apoya también a las políticas del Gobierno, de forma especial, con dos actividades desarrolladas en los últimos años: la oferta de capital y asesoramiento financiero, y la promoción y el mantenimiento de equipamientos públicos

Ver página: www.icfinances.com