

Descuento comercial

Leer el siguiente texto y responder las preguntas:

- a) Definición de descuento comercial
- b) ¿Cuántas partes intervienen en el descuento comercial? Explicar
- c) ¿Qué tipos de descuentos comerciales existen?
- d) Mencionar ventajas e inconvenientes para la empresa.

Actualmente las empresas tienen al alcance distintas formas de conseguir liquidez para su empresa rápidamente. Una de ellas es el descuento de efectos, pero tenemos que conocerlas todas para poder escoger la opción más adecuada de todas ellas. En este post conoceremos en el **descuento comercial**: qué es, qué tipos existen, cuáles son sus ventajas e inconvenientes y cómo se hace.

Definición de descuento comercial

El descuento comercial es un tipo de **descuento de efectos** que consiste en una operación de financiación a corto plazo ofrecida por entidades financieras. Un cliente presenta un título de crédito a una entidad financiera para que esta le anticipe el importe del crédito que aún no ha vencido. Esto supone la sesión de dicho crédito a la entidad, que a partir de ahora se encargará de la gestión de cobros del crédito al deudor del cliente.

La empresa recibirá un anticipo del valor nominal menos los intereses que se generen de esta operación y los gastos de gestión. Además, cederá a la entidad una porción de los derechos de cobro futuros (aún no vencidos) de la empresa, debidamente documentados en el documento de crédito.

El descuento se podrá llevar a cabo con las siguientes formas de créditos comerciales a corto plazo (a 30, a 45 y/o a 60) admitidas por nuestra legislación:

- Pagarés
- Recibos
- Letras de cambio
- Facturas

En el descuento comercial la entidad financiera no asume el riesgo de impago por parte del deudor, es decir que si finalmente el deudor no paga dichas facturas el coste es asumido por el cliente. En este caso, la entidad financiera cargará a su cliente el nominal del crédito más una comisión.

Antes de aceptar anticipar un importe, normalmente la entidad financiera solicita avales o garantías de su cliente. Esta puede negarse a aceptar aquellos efectos que se le presenten a anticipar que él estime oportunos.

Es decir, en el descuento comercial intervienen tres partes:

- **Cliente:** Empresa que contrata los servicios de la entidad de crédito y que busca anticipar uno o varios créditos.
- **Entidad financiera:** Entidad que se encarga de anticipar el pago de los créditos pendientes de su cliente.
- **Deudor:** Persona que emite el crédito comercial al cliente del descuento comercial por haber recibido productos o servicios de él.

Esta operación está destinada a proporcionar liquidez a las empresas cliente sin tener que esperar al vencimiento de los créditos y permite eliminar costes administrativos derivados de la gestión de cobros. Aún así, existen otras alternativas de financiación a corto plazo, como el factoring o el descuento de pagarés, que resultan menos costosas.

Hay distintas formas de realizar un descuento comercial. Se pueden diferenciar dependiendo de la frecuencia de su uso, en función de las comisiones y gastos acordados con el cliente y en función del tipo de efecto que se descuenta.

¿Qué tipos de descuentos comerciales existen?

En función de frecuencia de uso:

- **Línea de descuento permanente:** El cliente hace uso del servicio de descuento de forma recurrente con la entidad financiera. La entidad y el cliente negocian las condiciones sobre el volumen de efectos a descontar, requisitos para la renovación y tipo de intereses.
- **Descuento circunstancial:** El cliente hace uso del servicio de descuento de forma puntual. A veces las empresas, por diferentes motivos, se pueden encontrar con la necesidad de requerir liquidez y hacen uso del descuento comercial de forma excepcional.

En función de las comisiones que la entidad financiera acuerda con el cliente:

- **Ordinario:** Al valor nominal se le descuenta tanto las comisiones como los intereses. Es el más común.
- **Forfait:** Las comisiones como el tipo de interés aplicados son fijos. No varían en función del plazo de vencimiento ni de los posibles riesgos.

En función del tipo de [efecto comercial](#) que se descuenta. El proceso es diferente dependiendo del tipo de efecto que se descuenta:

- **De letras de cambio:** Para realizar un descuento de una letra de cambio, el librado tiene que aceptarla y devolverla al librador. Solo así se podrá descontar mediante el endoso a una entidad de crédito. La aceptación de la letra es de carácter voluntario y obliga al deudor a pagarla a su vencimiento. La entidad de financiación se guarda el derecho de penalizar el descuento de letras no aceptadas con una comisión. Además, es conveniente que el pago de la letra esté domiciliado en una entidad de crédito ya que también existe una penalización por falta de domiciliación.

En este sentido, las letras aceptadas y domiciliadas son las que menor riesgo de impago presentan.

- **De pagarés cambiarios:** Tanto si el pagaré es nominativo o extendido a la orden, su descuento comercial funciona igual que el de la letra de cambio. Este se endosa a la entidad financiera y tiene que acompañarse con los correspondientes timbres para que haya una mayor facilidad judicial para recuperar el dinero si se produce un impago. Habitualmente la entidad bancaria calcula el importe correspondiente a éstos, ejerciendo funciones de entidad liquidadora y recaudadora de la Agencia Tributaria, y los adeuda a la empresa detallando en los gastos de remesa correspondientes.

- **De recibos negociables:** Si se expiden a la orden, como los pagarés, su descuento no se diferencia del de las letras ya que están sometidos al pago de los timbres correspondientes. Los recibos se pueden descontar a través de la banca electrónica o mediante el envío de ficheros que incluyan sus datos con formato normalizado, consiguiendo simplificar las tareas administrativas y reducir movimientos de papeles y desplazamientos.

Existen distintas clasificaciones de descuento comercial, [Edufinet](#) por ejemplo las clasifica de otra manera. Aun así, el descuento comercial, como toda operación financiera, tiene sus pros y sus contras.

Ventajas e inconvenientes

Ventajas

Para la empresa:

- Es una operación de financiación muy accesible: la mayoría de empresas generan crédito comercial en su actividad cotidiana y realizar su descuento es bastante sencillo.
- La póliza firmada no tiene un vencimiento explícito.
- Al producirse el endoso de los efectos comerciales, el descuento comercial consume pocas garantías.

Para la entidad financiera:

- Según la [Ley Cambiaria](#), no tiene que asumir el riesgo de impago y puede actuar contra el cliente o el deudor en caso que esto suceda.
- Todos los intereses y gastos se cobran por anticipado por lo que la rentabilidad del dinero prestado es muy alta

Inconvenientes

Para la empresa:

- Es una instrumento de financiación caro; sumando los gastos y las comisiones nos encontramos con tasas muy elevadas.

- El descuento comercial es muy inflexible. Una vez descontado el crédito no hay forma de anular o retroceder los intereses y gastos.
- Control exhaustivo en el riesgo de cada uno de los créditos comerciales que se quieren descontar.