



<p><b>LEASING- ARRENDAMENT FINANCER:</b></p> <p><b>AVANTATGES:</b></p> <p>A l'actualitat es un producte financer que disposa d'un incentiu fiscal (3* coef. d'amortització en pyme's i 2*coef. Amortització en p físiques ). És a dir, repercutim el cost a resultats en 4 anys i no en 8 (en l'adquisició d'un vehicle).</p> <p>Adquireixes el bé moble o immoble i vas liquidant unes quotes amb un IVA suportat que pots anar desgravant periòdicament. <b>(periodificació del IVA)</b></p> <p>En cas de règim de IVA simplificat, minora la quota mínima.</p>	<p><b>PRÉSTEC:</b></p> <p><b>AVANTATGES:</b></p> <p>El vehicle es titularitat de l'empresa des del 1er dia. No només adquireixes uns drets d'opció sinó que la titularitat al 100%.</p> <p>El finançament potser més adaptable als interessos de l'empresa (termini més ampli, més oferta de finançament,...).</p> <p>Adquireixes el bé moble o immoble i des del primer moment tens un Iva suportat a desgravar, encara que també sigui objecte de la financiació. <b>(Capitalització del IVA)</b></p> <p><b>INCONVENIENTS:</b></p> <p>Solen demanar avals personals.</p> <p>L'amortització anual (la repercussió en despeses) màxim el marca les taules d'amortitzacions, en cas de be de nova adquisició el doble.</p>	<p><b>RÈNTING:</b> Arrendament a llarg termini d'un determinat tipus de bens d'alta depreciació</p> <p><b>AVANTATGES:</b></p> <p>Es el adequat per aquells empresaris que la vida útil del bé = període del rènting.</p> <p>Ofereixen un conjunt de serveis afegits : assegurança a tot risc, manteniment i reparacions, canvi de rodes, pago d'impostos, vehicles de substitució,etc. Es un lloguer i com a tal, es tracta d'una despesa deduïble (ús activitat) que figurarà en el compte de Resultats. Cada quota conté un IVA suportat deduïble periòdicament. <b>(periodificació del IVA)</b></p> <p>No es tracta d'un producte financer, per tant no es troba regulat pel Banc d'Espanya.</p> <p><b>INCONVENIENTS:</b></p> <p>No hi han tantes financeres que l'ofereixin.</p> <p>El vehicle no es titularitat de l'empresa, perquè ho sigui s'hauria de liquidar una darrera quota = Valor de mercat del vehicle en aquell moment.</p> <p>Tot i que, no incrementa l'endeutament de la societat, el termini del rènting es irrevocable i es per aquesta raó que habitualment el contracte ja conté fortes indemnitzacions en cas de rescissió del mateix.</p>
<p><b>INCONVENIENTS:</b></p> <p>L'oferta de financeres es una mica més reduïda.</p> <p>El vehicle no es titularitat de l'empresa fins que pagues l'opció de compra.</p> <p>Major complexitat comptable- administrativa.</p>		

## CÀLCUL CICLE DE CAIXA I CICLE DE MADURACIÓ:

$$\text{DIES D'ESTOC} = \frac{(\text{ESTOCS})}{\text{VENDES A PREU DE COST}} * 365$$

$$\text{TERMINI DE COBRAMENT} = \frac{(\text{CLIENTS} + \text{EFECTES A COBRAR})}{\text{VENDES}} * 365$$

$$\text{TERMINI DE PAGAMENT} = \frac{(\text{PROVEIDORS} + \text{EFECTES A PAGAR})}{\text{COMPRES}} * 365$$

(PODER DE NEGOCIACIÓ AMB ELS PROVEIDORS)

$$\text{FINANÇAMENT DE LA INVERSIÓ EN CLIENTS I PROVEIDORS} = \text{PROVEIDORS} - \text{CLIENTS}$$

**CICLE DE MADURACIÓ = (TERMINI DE COBRAMENT + DIES D'ESTOC) - TERMINI DE PAGAMENT**  
(DETERMINA LES NECESSITATS FINANCERES A C/T GENERADES PER L'ACTIVITAT ORDINARIA)

**CICLE DE CAIXA = TERMINI DE COBRAMENT - TERMINI DE PAGAMENT**  
(DETERMINA LA MESURA EN QUE ELS NOSTRES PROVEIDORS FINANCEN LA NOSTRA ACTIVITAT ORDINARIA)

## RATIS GENÈRICS PER ACCEDIR A LA FINANCIACIÓ ALIENA:

Persones físiques: s'hauran d'agafar les dades del tot el patrimoni empresarial + el patrimoni personal  
Persones Jurídiques: a priori només dades patrimonials de la societat.

$$1. \text{ INDICADOR D'ENDEUTAMENT} = \frac{\text{DEUTE TOTAL (PASSIU CORRENT + PASSIU NO CORRENT)}}{\text{PASSIU TOTAL (INCLOU EL PATRIMONI NET)}}$$

$$2. \text{ CAPACITAT DE RETORN} = \frac{\text{DEUTE TOTAL}}{\text{INGRESSOS}}$$

EFFECTIU QUE ES GENERA PER AFRONTAR EL PAGO DEL INTERESSOS + EL DEUTE

$$3. \text{ ESTABILITAT FINANCERA} = \text{FONS DE MANIOBRA} = \text{ACTIU CORRENT} - \text{PASSIU CORRENT}$$

( MESURA LA CAPACITAT D'AFRONTAR ELS VENCIMENTS DE PAGO A CURT TERMINI AMB ELS VENCIMENTS A COBRAR + EL LIQUID )

$$4. \text{ QUALITAT DEL DEUTE} = \frac{\text{DEUTE A CURT TERMINI (ACTIU CORRENT)}}{\text{DEUTE TOTAL}}$$

5. DEMOSTRAR QUE EL NOSTRE ROI (RENDIMENT DE LA INVERSIÓ) ES MAJOR QUE EL COST FIANANCIER:

$$\text{ROI} = \frac{\text{MARGE BRUT DE LES VENTES (INTERESSOS QUE GENERA LA INVERSIÓ) - COSTOS DE LA INVERSIÓ (TAE)}}{\text{COSTOS DE LA INVERSIÓ}}$$