

y crece!

Emprende tu negocio, solo necesitas tener un buen **idea**. Nosotros te ayudaremos con todo lo demás: **información, formación, asesoramiento, recursos...** y crece!

emprende

www.cein.es

Promueven:



Patrocinan:



Acciones impulsadas por: Instituto Navarro de la Mujer, Instituto Navarro de Deporte y Juventud y Servicio Navarro de Empleo.

Entidades Colaboradoras: Ayuntamiento de Pamplona, AJE Asociación de Jóvenes Empresarios, Consorcio EDER, Asociación TEDER, Asociación de Desarrollo de Zona Media, CEDERNA- GARALUR, ANEL, ESIC, AMEDNA, Gaztelan, UPTA Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos, OPA Organización de Profesionales y Autónomos, ATA Asociación de Trabajadores Autónomos, Cámara de Comercio, Fundación Universidad Sociedad.



DÍA DEL
EMPRENDEDOR

25
DE MAYO

NAVARRA
PAMPLONA

BALUARTE,
Palacio de Congresos y Auditorio
Plaza del Baluarte
31002 - Pamplona

PREPARÁNDONOS PARA NEGOCIAR CON EL BANCO.....2

1. Agenda de la negociación de una operación de crédito
2. ¿En qué momento se debe solicitar el crédito?
3. ¿Negociar sólo con mi banco “de siempre”?
4. Documentación que nos van a exigir
5. ¿Cómo afronto la negociación bancaria?

LAS REGLAS DEL JUEGO.....6

1. Comparar entre entidades
2. La información bancaria
3. Fechas de valoración de ingresos
4. Entrega de documentos al recibir un préstamo o crédito
5. Reclamaciones

¿QUÉ ME PUEDO ENCONTRAR COMO PUNTO DE PARTIDA?.....10

1. ¿Qué necesito?
2. ¿Un préstamo o un crédito?
3. Elijo uno u otro (dependerá del destino, la cantidad, la forma de devolución, etc.)
4. ¿Cuánto me va a costar? ¿Cómo negocio el tipo de interés?
5. ¿Qué son las comisiones? ¿Cuáles hay?
6. ¿Cuándo empiezo a pagar?
7. ¿Debo garantizar el préstamo?

¿QUE ME CONVIENE MÁS?.....17

1. ¿Qué productos me pueden llegar a ofrecer?
2. ¿Cuándo utilizaré uno u otro?
3. ¿Cómo elegir entre leasing o renting?
4. ¿Cómo elegir entre factoring y descuento comercial?
5. ¿Me pueden pedir garantías?

¿ME PUEDE OFRECER ALGO MÁS LA ENTIDAD FINANCIERA?.....24

1. ¿Qué servicios me pueden prestar?
2. ¿Me ayudarán con mis pagos de impuestos, seguros, etc.?
3. ¿Dónde puede, la entidad financiera, obtener información sobre sus clientes?



Guía útil de financiación para conseguir el SI QUIERO

idea, Nosotras, tu negocio, solo necesitas... información, formación, asesoramiento, red

PREPARÁNDONOS PARA NEGOCIAR CON EL BANCO

y crece!

1. Agenda de la negociación de una operación de crédito
2. ¿En qué momento se debe solicitar el crédito?
3. ¿Negociar sólo con mi banco “de siempre”?
4. Documentación que nos van a exigir
5. ¿Cómo afronto la negociación bancaria?

Cuando vamos a solicitar financiación a un banco o una caja de ahorros es conveniente que planifiquemos nuestra actuación.

Lógicamente, si buscamos financiación es porque ya sabemos que la necesitamos, o porque prevemos que la vamos a necesitar.

Es recomendable hacernos, al menos, las siguientes preguntas respecto al dinero que vamos a pedir prestado:

- ¿Qué cantidad necesito?
- ¿En qué momento la necesito?

¿Cuándo espero poder devolverla?

Pero también debo intentar preparar algunas más:

- ¿Cuánto estoy dispuesto a pagar por el préstamo?
- ¿Me van a pedir documentación de algún tipo?
- ¿Me conviene ir a mi banco de siempre o a otros?
- ¿Cómo nos ve el banco?

Es fácil presumir que podemos hacernos más preguntas, pero vamos a tomar estas como punto de partida.

1. AGENDA DE LA NEGOCIACIÓN DE UNA OPERACIÓN DE CRÉDITO

Como inicio de nuestro estudio vamos a reflejar las diferentes etapas de cualquier negociación de una operación de financiación con una entidad financiera.

Vamos a seguir el siguiente esquema donde relacionamos cada parte de las distintas etapas con la acción a realizar:

Etapa		Acción
Análisis de:	- las necesidades	Ver la cantidad que se precisa y en qué momento se precisa. Es adecuado tener un presupuesto de tesorería.
	- el tipo de financiación	Ver si lo que nos conviene es un préstamo, un crédito, un leasing, etc.
	- la entidad financiera	Ver cuál es la entidad a la que nos interesa acudir.
Información de la forma de financiación		Conocer los costes que suponen, la viabilidad de la operación, la información que nos pedirá la entidad financiera.
Negociación de las condiciones		Negociar con el banco todos los aspectos relativos a la opción de financiación elegida y los aleaños.
Solicitud de la operación		Solicitar el préstamo/ crédito/ etc. entregando toda la documentación requerida por el banco.
Concesión de la operación		Formalizar la operación controlando todas y cada una de las condiciones.

El análisis de las necesidades financieras se realiza calculando la liquidez que tenemos actualmente o a corto plazo. Para ello estudiaremos la cuenta de tesorería, donde podremos comprobar las entradas y salidas de dinero en un plazo máximo de 12 meses.

Mensualmente veremos el saldo obtenido de la diferencia entre los ingresos y los gastos para hacer una previsión de nuestras necesidades de financiación, y ver los meses en que tenemos liquidez para poder utilizarla de manera más eficiente.

Ahora estaríamos en la posición adecuada para desarrollar un **plan de financiación**.

Previo a la visita a una entidad financiera para solicitar un crédito, es adecuado que nos informemos visitando a varias. Así sabremos cuál es la tendencia del mercado (si los tipos están alcistas o bajistas, comisiones, etc.).

Donde deberemos hacer especial énfasis es en la **negociación de las condiciones** con el banco, por lo que tendremos que conocer previamente:

- Cual es nuestra necesidad financiera
- Nuestra capacidad para hacer frente al coste real del préstamo y las condiciones de devolución. Si no es así habrá que intentar disminuirlas.

emprende



Si llegamos a un acuerdo con el banco se solicitará la operación y entregaremos la información que no pidan.

2. ¿EN QUÉ MOMENTO SE DEBE SOLICITAR EL CRÉDITO?

Hemos visto que necesitamos dinero para nuestro negocio. Vamos a comprar unos ordenadores nuevos, o una nueva máquina reproductora, o una envasadora al vacío.

También puede ocurrir que aún no necesitemos el dinero pero que sepamos que lo vamos a necesitar en el futuro. Para pagar el alquiler del local, o los pagos trimestrales a hacienda.

Aún no hemos entrado a ver que fórmula de financiación es la que nos viene mejor en función del tipo de necesidad que tengamos, pero sí que podemos plantearnos cuando es mejor buscar la financiación.

Hay una premisa básica: Las prisas no son buenas

Nunca debemos realizar la negociación con una entidad financiera con prisas, con la necesidad acuciante que provoca necesitar dinero de forma rápida.

Para evitarlo es mejor planificar un calendario de búsqueda y negociación crediticia con cierta holgura. Si tenemos tiempo hasta que nuestra necesidad de financiación sea efectiva dispondremos de una mejor posición para negociar, de una posición más sólida.

Luego, no consienta que el banco dilate de forma excesiva sus decisiones con respecto a la solicitud de la operación. En caso de que su solicitud sea denegada, el tiempo que haya transcurrido será tiempo perdido, e incidirá negativamente en un nuevo proceso negociador.

3. ¿NEGOCIAR SÓLO CON MI BANCO "de siempre"?

Siempre debemos tener información de todas las ofertas que las diversas entidades del mercado ofrecen. Las fidelidades a nivel bancario sólo tienen una utilidad clara: la entidad ya nos conoce y, por lo tanto, sabe la capacidad de reembolso y solvencia que podemos ofrecer.

Este hecho puede ser bueno si nuestra capacidad de reembolso es suficiente para cubrir las exigencias de la operación que hayamos solicitado, puesto que el período de estudio de la viabilidad de la operación será corto.

Además, las entidades financieras tienden a favorecer dar un mejor trato a los clientes fieles que llevan

trabajando con ellas desde hace tiempo.

Aun así, de cara a una operación de crédito, es interesante plantearse la negociación con más de un banco. Lo normal es acudir primero al banco con el que trabajamos habitualmente, pero es conveniente tener otras opciones; es aconsejable buscar otras ofertas que sirvan hasta para que la oferta de nuestro banco "de siempre" sea mejor para nosotros/as.

Cuando vayamos a elegir la entidad financiera con la que realizaremos la operación, debemos tener en cuenta estos factores:

-**Tipo de operación:** para algunas operaciones, como por ejemplo exportaciones, banca de negocios u operaciones de leasing, existen entidades financieras realmente especializadas, que pueden ofrecernos mejores condiciones que la banca generalista.

-**Nivel de relación y negocio** que mantenemos con la entidad financiera en concreto.

-**Rentabilidad** que la operación puede ofrecer para el banco.

-**Situación del mercado** y otros factores, en la medida en que puedan influir en el funcionamiento y comportamiento de la entidad financiera.

4. DOCUMENTACIÓN QUE NOS VAN A EXIGIR

Cuando el banco vaya a analizar la solicitud de financiación que le hayamos hecho revisará los siguientes puntos:

1.**Análisis de factibilidad** de la operación financiera en sí: si el capital es el necesario, las condiciones de amortización son asumibles, el plazo es adecuado, etc.

2.**Análisis del solicitante:** estructura de ingresos, capacidad de solvencia y de reembolso, garantías, estudio histórico del mismo (si ha habido morosidad, etc.)

3.**Análisis del bien o negocio a financiar** (análisis de la viabilidad del negocio que se vaya a financiar, etc.).

La documentación que ofrezcamos debe comprender:

-**Memoria de la empresa**, del negocio o de la actividad profesional del solicitante, en la que se describa su desarrollo hasta la fecha de solicitud, los objetivos profesionales y económicos, y los resultados. Todo ello debe sostenerse a través de datos concretos: evolución de las ventas, beneficios, cuota de mercado, activos totales de la empresa.

-Cuentas de pérdidas y ganancias de los últimos años (normalmente tres).

-Balances de los tres últimos años, como mínimo.

- Previsión de tesorería de los siguientes 12 meses.
 - Declaraciones de la renta, IVA e impuesto sobre sociedades.
 - Memoria explicativa de las anteriores cuentas, en la que se describan los parámetros más importantes y su evaluación:
 - *Ventas y su evolución
 - *Márgenes comerciales
 - *Políticas de amortizaciones
 - *Estructura de gastos generales y su evolución
 - *Ingresos o resultados extraordinarios
- Los datos económico –financieros deben presentarse de forma coherente y elaborada.

-Descripción de la **organización y operativa del negocio**. Se pueden tratar aspectos tales como:

- *tecnologías y equipos utilizados
 - *características innovadoras o particulares el proceso de producción prestación del servicio
 - *condiciones de pago a proveedores y clientes
 - *estacionalidad de las ventas
 - *políticas de fijación de precios
 - *políticas de comercialización
 - *políticas de distribución
- Estructura jurídica del negocio**. Forma jurídica, responsabilidad patrimonial, número de socios, propiedad de las acciones o participaciones, limitaciones a su transmisión, etc.

La información que se aporte va a ser contrastada por parte del banco, que tiene a su vez distintas fuentes de información a las que recurrir:

- Registro de la propiedad
 - Registro mercantil
 - Registro civil
 - Registro de la Propiedad Industrial e Intelectual
 - Registros de impagados: RAI, ASNEF.
 - Central de Información de Riesgos del Banco de España (SIRVE)
 - Información de proveedores y clientes
- El banco contará con un equipo de analistas de riesgos

que se ocuparán de verificar la información aportadas y calificar la solicitud que hayamos realizado.

5.¿CÓMO AFRONTO LA NEGOCIACIÓN BANCARIA?

El desarrollo de una negociación bancaria exige que las partes negociadoras combinen tres variables: poder, tiempo e información.

En dicha negociación se gana **poder** cuando se dispone de una capacitación adecuada para realizar una defensa de la operación.

La variable **tiempo** es importante ya que no debe precipitarse la negociación, por lo que debemos iniciarla antes de que la necesidad de financiación que tengamos sea urgente.

Finalmente, si **conocemos** cuáles son los objetivos de negocio y limitaciones a la concesión de créditos que el banco tenga predeterminados, podremos plantear la solicitud con mayor ventaja, o no hacerla si consideramos que va a ser una pérdida de tiempo.

A la hora de afrontar la negociación bancaria, disponemos de dos recursos de interés denominados las **compensaciones** y los **paquetes**.

Las compensaciones son un recurso defensivo. Mediante el mismo, el cliente (equipo promotor o nuestra empresa) cede rentabilidad o ventajas que otras entidades pudieran ofrecernos a cambio de conseguir la financiación de forma definitiva, o mejoras en los términos de dicha operación. Por ejemplo: nosotros/as, como particulares podemos presionar al banco solicitando una rebaja del tipo de interés de nuestro préstamo, y a cambio no realizamos gestiones para cambiarnos de entidad.

Las compensaciones se pueden clasificar, según su naturaleza, en activas, pasivas y de mediación:

- Las **compensaciones activas** integran operaciones que proporcionan al banco rentabilidad. Por ejemplo: operaciones de factoring.
- Las **compensaciones pasivas** son los saldos medios, depósitos y toda clase de movimientos que el cliente realiza en las cuentas.
- Las **compensaciones de intermediación** consisten en operaciones en las que el banco no obtiene beneficios por el dinero depositado, sino por el simple hecho de gestionar y dar servicios al cliente, es decir, obtiene el beneficio por la comisión que cobra por la gestión de operaciones. Por ejemplo: transferencias, órdenes de pago.

El paquete, en cambio, es un instrumento más agresivo. Consiste en enmarcar la operación de financiación dentro



de otras operaciones y negocios que cederíamos al banco a cambio de la concesión de la operación. Un ejemplo: una empresa decide traspasar toda sus cuentas y efectos que tenga por cobrar (cheques, letras, pagarés, obligaciones, etc.) a cambio de que se le conceda un préstamo o una línea de crédito.

A continuación reseñamos algunos consejos a la hora de afrontar la negociación bancaria:

- * Debemos disponer de **información sobre las tarifas** que oficialmente maneja la entidad financiera antes de iniciar una negociación con la misma, así sabremos qué tipos de interés, comisiones y gastos ofrece, y negociar su bajada.
- * Debemos **recalcar el volumen** de movimientos y operaciones bancarias que realizamos con el banco con el que estamos negociando, si aquél es relevante. Si negociamos con una entidad con la que no hemos trabajado hasta la fecha, podremos esgrimir también este argumento para hacerle ver lo interesante que puede ser para ella que seamos clientes suyos.
- * Debemos tener muy claro cuál va ser el **coste real** de la operación solicitada. Pedir que se incluyan por escrito, en la oferta que nos haga la entidad, los términos de la operación. Comprobaremos, cuando se formalice definitivamente el contrato, si el contenido del mismo se ajusta a la oferta negociada con el banco.
- * **Conservaremos** copia de la información económica, patrimonial, fiscal y financiera remitida al banco con la solicitud, para saber en todo momento qué información se ha facilitado al banco y qué información se ha omitido.
- * **Analizaremos la oferta** que nos haga el banco en función de nuestras prioridades, según las cuales valoraremos si la oferta es aceptable.
- * **Rechazaremos los redondeos** de cifras: una décima de coste en una operación a 10 ó 20 años puede ser a la larga una cantidad de dinero importante.
- * Debemos tener preparadas **soluciones alternativas** cuando una solicitud inicial es rechazada.
- * Recalcar a lo largo del proceso de solicitud el factor de ser un **cliente fiel** y los beneficios aportados al banco por ello.

y crece!

emprende



LAS REGLAS DEL JUEGO

1. Comparar entre entidades

2. La información bancaria

-El folleto

-Las tarifas

-El tablón de anuncios

-Las comunicaciones

3. Fechas de valoración de ingresos

4. Entrega de documentos al recibir un préstamo o crédito

5. Reclamaciones

Ya hemos dado el primer paso, sabemos que tenemos una necesidad financiera y vamos a buscar una entidad financiera que nos resuelva el problema.

Pero, ¿nos da igual la entidad a la que acudamos? ¿Qué información podemos obtener por nosotros mismos en la sucursal bancaria? ¿Sabemos dónde y cómo podemos reclamar?.

1. COMPARAR ENTRE ENTIDADES

Normalmente, si vamos a comprar un artículo de cierto valor acudimos a más de una tienda.

Esta es una costumbre que también debemos aplicar, con más razón si cabe, cuando vayamos a contratar un crédito o cualquier otro producto de financiación. Siempre que sea posible, debemos ver todas las ofertas de las distintas entidades que están en el mercado, o al menos de un número suficiente para poder comparar.

Estamos en un momento de total competencia entre entidades. Las cajas de ahorros y los bancos compiten por los mismos clientes en el mismo mercado, un mercado donde los tipos de interés están bajos y los márgenes diferenciadores entre las entidades son cada vez menores, e incluso inexistentes en algunos casos. En este caso podremos negociar con ventaja, utilizando también ofertas de la competencia, para obtener un menor coste y un mejor servicio.

En esta actitud se basará parte del éxito que tengamos al negociar la operación. Pero este esfuerzo no se limita al período de búsqueda y contratación: debemos estar atentos y renegociar siempre que haga falta, para obtener en todo momento las mejores condiciones.

Aunque somos conscientes de que esta tarea supone tiempo, no olvidemos que puede hacer que nos ahorremos una buena cantidad de dinero.

Importante: No debe temer a su banco

Si cree que no le tratan como se merece proteste y presione hasta obtener lo que desea. Y recuerde que si la protesta no surte efecto, busque y encuentre otro banco o caja que le ofrezca algo mejor.

En cualquier caso, para poder protestar, es bueno conocer una serie de **reglas que los bancos deben cumplir**. Os las mostramos a continuación.

2. LA INFORMACIÓN BANCARIA

Los bancos, cajas de ahorro y demás entidades financieras deben cumplir una serie de normas relativas a todas y cada una de las operaciones de crédito como depósito. Estas **normas** están **especificadas en diferentes circulares del Banco de España**.

A continuación veremos información de las distintas entidades financieras y las implicaciones que tiene la normativa del Banco de España al respecto.

El folleto

En todas y cada una de las sucursales de las distintas entidades financieras debe haber un folleto con todas las tarifas de precios que dicha entidad tiene en vigor a disposición del público.

Así, cuando acudamos a un banco a pedir información tendremos un punto de referencia de cuáles son los **costes máximos** que nos van a aplicar.

Y son máximos, ya que si realizamos una buena negociación podremos conseguir que estos costes se reduzcan.

Los precios de los productos y servicios los fija la entidad libremente; solamente tienen la obligación de informar de sus tarifas al Banco de España antes de empezar a aplicarlas. Por su parte, el Banco de España tiene quince días para hacer las objeciones pertinentes. Si no comunica nada, las tarifas entrarán en vigor.

No debemos confundir este folleto con los folletos promocionales relativos a las distintas operaciones que podemos encontrar en la sucursal bancaria, en los que también podremos encontrar, para el producto en concreto, información relativa a plazos, importes, intereses, comisiones, liquidación de intereses, garantías, etc.

Las tarifas

Hay varios aspectos a conocer sobre las tarifas que nos puede aplicar el banco:

- El precio de cada producto o servicio no puede ser superior al que aparece en las tarifas. Como hemos dicho, podemos conseguir rebajas de dicho precio si somos unos negociadores hábiles.
- Todas las operaciones deben estar en el folleto junto con su tarifa.
- Las comisiones o gastos repercutidos deben aplicarse sobre operaciones o servicios realmente prestados. Mientras el banco no nos preste el dinero, nos descuenta el efecto, etc., no puede cobrarnos nada.
- El banco debe hacer referencia expresa al servicio de reclamaciones del Banco de España, así como a la normativa que regula la transparencia en las operaciones bancarias.

Cuando alguna entidad facilite un dossier de tarifas que sea engorroso y de difícil comprensión o manejo, podemos exigirle un resumen comprensible del mismo, ya que el Banco de España obliga a "la existencia y disponibilidad de un folleto de tarifas y normas de valoración de forma que invite a su consulta".

En los folletos de productos que hemos citado anteriormente se pueden detallar las tarifas del mismo, y en este punto donde debemos ser especialmente cautelosos, ya que el tipo de interés de la operación puede ser muy favorable y sin embargo pueden existir unas comisiones elevadas por amortización anticipada del préstamo, por gestión, por estudio, etc.

El tablón de anuncios

En cada sucursal bancaria debe existir un tablón de anuncios, situado en una zona fácilmente visible al público, con los siguientes datos:

- Tipos de interés preferencial (el que se da a los mejores clientes).
- Tipos que se aplican a los descubiertos en cuenta corriente.
- Tipos que se aplican a los excedidos en cuenta de crédito o diferencial penalizador sobre el tipo de interés pactado correspondiente.

El tipo de interés preferencial deberá expresarse en tasas porcentuales anuales equivalentes (TAE; es decir, con gastos y comisiones) y a término vencido (al final del contrato).

Los tipos de interés enunciados en tasas porcentuales anuales equivalentes no suelen coincidir con los tipos nominales, que son los que hemos contratado. Podremos observar diferencias de centésimas, y hasta alguna

décima de punto, ya que el cálculo de la TAE tiene en cuenta el paso del tiempo y la inflación).

Aún así, los tipos publicados nos pueden servir de referencia para plantearnos la negociación.

Las comunicaciones

El Banco de España también marca los datos mínimos que deben figurar en la correspondencia que nos envíe el banco sobre nuestras operaciones crediticias y sobre el uso de servicios bancarios. Son:

- Importe de las cuotas.
- Importe de los intereses que resulten.
- Importe de la amortización del principal de préstamos o créditos.
- Período que corresponde a la liquidación, con la fecha de inicio y finalización.
- Tipo de interés aplicado.
- Saldo deudor al que se aplica la liquidación.
- Nuevo saldo pendiente.
- Impuestos liquidados, con el tipo y la base de cálculo que le correspondan.

El banco, si nos referimos a una operación de préstamo con cuotas prefijadas en el momento de firmar la operación, tiene la opción de sustituir todos estos datos por la inclusión en el contrato de una tabla con los pagos y amortizaciones correspondientes, en cuyo caso, el banco sólo tendrá obligación de entregar los justificantes de los cargos que haya efectuado.

3. FECHAS DE VALORACIÓN DE INGRESOS

Debemos controlar las fechas de valoración que aplica el banco a cualquier tipo de cuenta que tengamos abierta en él, para cada una de las operaciones que realizamos, a efecto de la generación de intereses (tanto a favor de la entidad como de nuestro negocio).

¿Qué es la fecha-valor? Es la fecha a partir de la cual se hace efectiva en una cuenta una operación bancaria (ya sea ingreso o pago); por ejemplo: como veremos más adelante, aunque nosotros ingresemos un cheque de otra entidad en la nuestra a las 9:00 de la mañana de un lunes, no podremos disponer de ese dinero hasta el miércoles.

El Banco de España, nuevamente, ha establecido las siguientes fechas:

- En caso de **ingresos en cuenta en efectivo**: las realizadas antes de las 11:00 de la mañana tendrán

fecha-valor del mismo día de la entrega. Es decir, se considerará que ese dinero está disponible efectivamente en esa cuenta desde ese mismo instante. Si el depósito se efectúa después de las 11:00, se considerará como fecha-valor la del siguiente día hábil, con lo que el dinero no estará disponible hasta el día siguiente.

-En caso de ingresos mediante cheque: cuando el cheque sea a cargo de la propia entidad donde se quiera hacer efectivo, el ingreso tendrá valor el mismo día de la entrega. Si el cheque es a cargo de otras entidades, pero lo ingresamos en la cuenta de nuestro banco, ese ingreso se hará efectivo al segundo día hábil siguiente a la entrega.

-Transferencias bancarias: si procede de una cuenta de la misma entidad, la fecha valor será la misma que la de la orden de transferencia. Si procede de otras entidades, será el segundo día hábil siguiente a su orden en la oficina de origen.

-Presentación de recibos: cuando son recibos periódicos, cuya domiciliación ha autorizado el deudor, el cargo se realizará el mismo día de la presentación.

En el caso de salidas de una cuenta bancaria **¿las reglas son las mismas que en los ingresos?** No, ya que cuando se retiran cantidades de una cuenta la fecha valor es la del día en que se retira dicha cantidad, con independencia de la hora en que se efectúe la operación.

Pero, los sábados ¿son días hábiles o inhábiles? Dependerá de la fecha. Si la operación no puede formalizarse por circunstancias ajenas a la entidad, por ejemplo, coincide con una festividad, será hábil. Del 1 de mayo al 30 de septiembre son días inhábiles, al igual que los festivos. Del 1 de octubre al 30 de abril son hábiles. En el fondo depende del funcionamiento de la Cámara de Compensación; es decir, del organismo que registra diariamente las transacciones bancarias.

4. ENTREGA DE DOCUMENTOS AL RECIBIR UN PRÉSTAMO O CRÉDITO

El banco habrá entregado al cliente la oferta vinculante, que es un documento expedido por la entidad en el que figuran las condiciones del préstamo y debe tener una validez superior a 10 días hábiles.

En el caso de que firmemos un contrato de préstamo o de crédito con un banco, comprobaremos que se mantienen los datos de la oferta que nos hicieron.

Además tenemos derecho a que se nos entreguen, al menos, lo siguiente:

-Si los contratos deben ser firmados por un notario u otro fedatario público, el banco nos entregará una **copia de**

la escritura.

-Los contratos bancarios deben recoger de forma explícita:

***Tipo de interés nominal** que utilizará en las liquidaciones.

*La **periodicidad** con que se producirá el devengo de intereses, las fechas de devengo y la liquidación de los mismos.

*Las **comisiones** que se aplicarán con indicación concreta de su concepto, cuantía, fecha de devengo y liquidación. No es legal que se remitan de forma genérica a las tarifas, sin especificar estos datos.

*Los **derechos** que por contrato correspondan al **banco**, sobre todo lo relacionado con la modificación del tipo de interés pactado, así como el procedimiento al que deberán ajustarse tales modificaciones.

*Los **derechos del cliente** en cuanto a la posible finalización anticipada de la operación. Suele ir ligado a unas comisiones de cancelación, que es conveniente revisar y negociar (tienen los límites máximos legales del 2% para operaciones a tipo de interés fijo y del 1% para operaciones a tipo de interés variable).

*Respecto a los **gastos repercutibles**, cuando su cuantía no pueda fijarse en el momento de la firma del contrato, al menos deberá aparecer su concepto.

5. RECLAMACIONES

Los contratos de financiación suelen durar varios años, por lo que es posible que suceda algún incidente o que se produzca un error.

Actualmente no es lo común, dado que a lo largo de los últimos años las distintas entidades financieras se han tomado muy en serio la atención al cliente. Procuran llevar con suma transparencia las operaciones con sus clientes, no sólo porque así lo establece el Banco de España, sino porque la satisfacción del cliente y su buen trato se han convertido en un elemento competitivo entre los diferentes bancos y cajas. En casi todas las entidades hay un "**defensor del cliente**".

De todas formas podemos tener algún problema. Si nos ocurre no debemos dudar en reclamar, para lo que no es aconsejable perder tiempo.

Lo primero que debemos hacer es **reclamar** en la sucursal del banco o caja correspondiente. Si en ésta no se soluciona el problema a nuestra conveniencia, podemos acudir a los servicios de reclamaciones que la mayor parte de las entidades poseen (el anteriormente mencionado "servicio de defensor del cliente"). Este paso es necesario para que posteriormente, si sigue sin resolverse el problema, podamos acudir al **servicio de reclamaciones del Banco de España**.

Este servicio de reclamaciones es el encargado de recibir y tramitar las reclamaciones relativas a operaciones bancarias concretas por las que se hayan visto afectados los clientes, y que quebranten las normas de disciplina bancaria o “las buenas prácticas y su uso bancario”.

El servicio de reclamaciones del banco de España depende de sus servicios jurídicos. Tiene potestad para exigir todo tipo de información de las entidades de crédito y puede realizar las correspondientes comprobaciones en cada caso.

Como mencionamos, para que se admita una reclamación ante este servicio del Banco de España es necesario que antes la hayamos presentado en el servicio de reclamaciones del propio banco o caja. Para que no haya duda de que se ha hecho, es aconsejable realizar esta reclamación mediante carta certificada con acuse de recibo.

El servicio de reclamaciones de la entidad correspondiente tiene un plazo máximo de dos meses para contestar a nuestra reclamación. Transcurrido dicho plazo, si no se está de acuerdo con su contestación se puede presentar la reclamación ante el Banco de España.

¿Dónde se presenta?

Servicio de reclamaciones del Banco de España
Alcalá, 50
28014 Madrid
Teléfonos: 913 385 068 y 913 385 851

¿Cómo debemos reclamar?

La reclamación deberá presentarse por escrito, haciendo constar:

- Nombre, apellidos y domicilio del interesado y, en su caso, además, de la persona que lo represente, justificando la representación. Número de DNI si actuamos como empresario persona física y datos referidos a registro público para el caso de actuar como persona jurídica.
- Denominación o razón social de la Entidad a que se refiere el escrito de reclamación, y oficina u oficinas donde se hubieran producido los hechos objeto de la reclamación.
- Hechos, razones y solicitud en que se concreten, con claridad, las cuestiones sobre las que se solicita el pronunciamiento del Servicio, haciendo constar expresamente que las mismas no son objeto de litigio ante los Tribunales de Justicia.
- Justificación de que fue presentada la reclamación al defensor del cliente de la Entidad reclamada, caso de

existir, justificando documentalmente dicha presentación o, en su caso, la denegación de su admisión o la resolución emitida.

e) Lugar, fecha y firma.

Además, el reclamante deberá aportar las pruebas documentales en que apoye su reclamación.

¿Qué trámite se seguirá?

- Se oirá a la entidad de crédito denunciada.
- Todos los requerimientos que se hagan a la entidad tienen quince días para ser contestados.
- Las dos partes tienen libre acceso al expediente.
- El informe del Banco de España se notificará a las dos partes.
- El expediente deberá resolverse en un plazo máximo de tres meses desde la última actuación que conste en él.

De no resolverse en ese plazo se mencionarán las causas. En el informe de resolución quedará reflejado si existe quebrantamiento de normas de disciplina y si la entidad se ha ajustado o no a las buenas prácticas y usos bancarios.

El informe se notificará a las partes y si la entidad subsana el error deberá comunicarlo al Banco de España en un plazo máximo de un mes desde la notificación del informe, procediendo en este caso a su archivo. Si no hay comunicación al Banco de España por parte de la entidad, también se producirá el archivo pero quedando el expediente como antecedente a los efectos legales que procedan.

Se rechazarán todas las reclamaciones que son objeto de litigio en los Tribunales de Justicia

La resolución del Banco de España, ¿es de obligado cumplimiento para la entidad?

No, el banco o caja denunciado puede no hacer efectivo el dictamen que establezca el Banco de España. Ahora bien, si el dictamen es positivo para nuestros intereses, ésta es una buena arma para reclamar ante los tribunales ordinarios con garantías de éxito.

¿QUÉ ME PUEDO ENCONTRAR COMO PUNTO DE PARTIDA?

1. ¿Qué necesito?
2. ¿Un préstamo o un crédito?
3. Elijo uno u otro (dependerá del destino, la cantidad, la forma de devolución, etc.)
4. ¿Cuánto me va a costar? ¿Cómo negocio el tipo de interés?
5. ¿Qué son las comisiones? ¿Cuáles hay?
6. ¿Cuándo empiezo a pagar?
7. ¿Debo garantizar el préstamo?

1. ¿QUÉ NECESITO?

Para responder a esta pregunta es preciso conocer una serie de datos como: el destino que vayamos a dar al dinero; el importe total a solicitar; la forma de devolución del importe prestado; etc.

Existen pequeñas diferencias entre préstamo y crédito. Dependiendo de estos factores que hemos enumerado, nos puede resultar más favorable uno u otro.

2. ¿UN PRÉSTAMO O UN CRÉDITO?

Vamos a ver la definición de cada uno de estos productos y las diferencias existentes entre ellos para poder valorar la elección.

Un **préstamo** es un contrato por el que un cliente obtiene, de una entidad financiera, una cantidad determinada, a la que nos han descontado una serie de gastos derivados de la formalización del contrato. Nosotros tenemos la obligación de devolver tales fondos en un plazo o en varios, según se acuerde desde un principio, además de comprometernos a pagar los intereses y comisiones que se hayan pactado.

Un **crédito** es otra forma de financiación, mediante el cual, la entidad financiera se obliga a poner a disposición las cantidades que necesitemos, hasta un límite pactado.

Por tanto, las diferencias fundamentales entre ambos productos son:

• Disponibilidad del importe.

En el préstamo, el banco o caja nos entrega todo el

importe solicitado desde el primer momento.

En el crédito, no disponemos de cantidad ninguna, pero sí tenemos derecho a disponer cuando queramos de un importe máximo durante un tiempo determinado; no existe la obligación de utilizarlo todo, sólo la parte que realmente necesitemos.

• Intereses.

En el préstamo pagamos intereses por todo el importe solicitado y en el crédito sólo pagamos intereses por la cantidad que hayamos utilizado, no por todo lo que tengamos disponible.

• Cuotas.

Las cuotas a pagar en el préstamo son regulares en el tiempo y con cuotas que conocemos desde un principio.

En el crédito, el único compromiso que existe en este sentido es que debemos devolver la cantidad utilizada a la finalización del plazo de vigencia.

• Pagos anticipados.

En el préstamo, podemos realizar pagos anticipados de las cantidades que debemos al banco pero suelen estar penalizadas con comisiones, según venga establecido en el contrato.

En el crédito, podemos reintegrar el dinero que hayamos dispuesto en cualquier momento.

• Finalidad.

El préstamo es conveniente para adquirir bienes con una duración más larga (por ejemplo, un local de negocio) o inversiones de cierta importancia que están vinculados al activo fijo de la empresa.

El crédito es un producto financiero más apropiado para profesionales y empresas que necesiten hacer frente a necesidades de liquidez momentáneas y de un montante inferior a las utilizadas para un préstamo (por ejemplo, para adquirir bienes de consumo o mercancías que atiendan a las necesidades del cliente).

• Posibilidad de renovación.

El préstamo no es renovable aunque sí puede iniciarse otro contrato de préstamo cuando termine el anterior.

El crédito puede ser renovado y ampliado tantas veces como lo acordemos con la entidad.

3. ELIJO UNO U OTRO

Ya hemos visto las diferencias fundamentales entre un préstamo y un crédito pero pueden parecerse insuficientes a la hora de decidir entre uno de estos dos productos. Para ayudarnos a esta elección también necesitamos contestar estas otras preguntas:

¿En qué vamos a emplear el dinero solicitado?

¿Cuál es la cantidad que necesitamos?

¿Cómo vamos a devolver el dinero?

¿Qué ingresos tenemos para hacer frente a los pagos?

Pues bien, las diferencias que hemos visto anteriormente, nos pueden servir de respuesta a estas preguntas y, como consecuencia, ayudarnos a elegir.

a. ¿En qué vamos a emplear el dinero solicitado?

Solicitaremos un préstamo cuando:

- Necesitemos disponer de todo el dinero desde un principio (por la compra de una vivienda, de un local, o cualquier otra inversión).
- Realicemos operaciones a largo plazo (inversiones en inmuebles o vehículos) y porque así podemos conocer el período de tiempo en el que vamos a poder devolver el importe solicitado.
- Necesitemos tener una previsión del desembolso periódico de dinero para devolver (amortizar) el dinero. En el préstamo conocemos desde el principio el importe y periodicidad de las cuotas.

Solicitaremos un crédito cuando:

- Realicemos inversiones u operaciones a corto plazo.
- No sepamos exactamente la cantidad que vamos a necesitar. El crédito permite disponer de la cantidad que necesites y, en caso de necesitar más, ampliar el importe o renovarlo por más plazo.
- Necesitemos hacer frente a necesidades de liquidez momentáneas, como es en el caso de la adquisición de bienes de consumo, mercancías, etc.

b. ¿Cuál es la cantidad que necesitamos?

Como ya hemos visto, en función del importe de financiación que necesitemos, será más conveniente la elección de un préstamo o de un crédito.

Así, los créditos son más apropiados para necesidades de financiación moderadas y momentáneas. Los préstamos son más adecuados cuando necesitamos disponer de cantidades más elevadas.

c. ¿Cómo vamos a devolver el dinero?

Pediremos un crédito cuando no sepamos si vamos a tener ingresos suficientes para hacer frente a los pagos periódicos que supone un préstamo.

d. ¿Qué ingresos tenemos para hacer frente a los pagos?

En el caso de que poseamos ingresos regulares y predecibles, es aconsejable un préstamo. Sin embargo, el crédito será más cómodo para aquellos casos en el que los ingresos sean irregulares, o si sabemos que se dispondrá de una cantidad pero no podemos asegurar exactamente cuándo.

En definitiva, se recomiendan los *préstamos*:

- Para inversiones de importancia.
- Para la adquisición de bienes que van a durar o se van a utilizar durante un largo período de tiempo.
- Para las personas que obtienen ingresos de forma regular, por ejemplo, por una nómina.

Y se recomiendan los *créditos*:

- Para hacer frente a pagos inesperados de poca cuantía.
- Para la adquisición de bienes de consumo o mercancías que se van a utilizar rápidamente.
- Para los profesionales y empresarios que deben hacer frente a faltas de liquidez momentáneas.
- Para las empresas que tengan un régimen de ingresos irregular.

4. ¿CUÁNTO ME VA A COSTAR? ¿CÓMO NEGOCIO EL TIPO DE INTERÉS?

El coste que tiene solicitar un préstamo o un crédito se puede desglosar en los siguientes conceptos:

- A. Tipo de interés
- B. Comisiones
- C. Otros gastos

Tipo de interés

El tipo de interés suele ser más elevado en el crédito que en el préstamo.

Hace algún tiempo, el tipo de interés era una de las principales fuentes de ingresos de la entidad financiera pero, en estos momentos, este papel se está cediendo

a otro tipo de fuentes, como son las comisiones y otros gastos derivados de servicios financieros.

Aún así, el tipo de interés es uno de los factores que deberemos tener en cuenta a la hora de decidimos por la negociación de un préstamo o un crédito en una entidad financiera u otra.

El **interés** es la cantidad que se paga por una suma de dinero tomada a crédito o la cantidad de dinero que se cobra por una suma depositada o invertida. Es la cantidad de dinero que nos cobran las entidades financieras por prestarnos dinero.

Este interés nos lo ofrecen en tanto por ciento anual y hoy en día existe libertad por parte de las entidades financieras para establecer este dato. Aún así, existen algunas normas de protección para el consumidor como son:

- La Ley de consumidores y usuarios, que declara nulas las condiciones abusivas de créditos.
- Ley contra usura de 1908, que declara nulos los siguientes contratos:

*Aquellos en los que establezca un tipo de interés notablemente superior al normal del dinero y manifiestamente desproporcionado a las circunstancias del caso.

*Préstamos leoninos, es decir, los que hayan sido aceptados por el consumidor a causa de una situación angustiosa, de su inexperiencia o de lo limitado de sus facultades mentales.

*Préstamos en que se supongan recibidas cantidades mayores de las efectivamente prestadas (aparte de las comisiones y gastos).

*Tenemos que saber que si nos hablan de **tipo o tasa**, nos están hablando de lo mismo, son **expresiones equivalentes**.*

Es importante que diferenciamos algunos conceptos referentes al tipo de interés de los que podemos oír hablar frecuentemente:

- **Tasa anual equivalente (T.A.E.).**

El tipo de interés equivalente anual, calculado al final del período, más los gastos y comisiones que se le cobrarían al cliente. Esta tasa nos informa del coste real del dinero, puesto que incluye en el mismo, el tipo de interés nominal, más los gastos y comisiones que gravan las operaciones. Por ello, es el primer índice en el que debemos fijarnos para poder decidir si el producto financiero que nos ofrecen es ventajoso.

A modo de consejo, hay que tener mucho cuidado con la información o publicidad que recibimos en un primer

momento puesto que las entidades financieras pueden hablarnos de un tipo nominal muy bajo y, además, referido únicamente al primer año. Pero, ¿qué pasa con el resto de gastos y con el tipo de interés el resto de años? Por este motivo, no debemos guiarnos por esta primera información y debemos exigir que nos informen de todos los costes reales que conlleva la operación.

- **Interés simple e interés compuesto.**

El interés simple es el rendimiento de un capital, tomado a préstamo, en el que se utiliza como base de cálculo para cada período de tiempo el capital inicial. En el interés compuesto, la base de cálculo en cada período es el capital inicial más los intereses generados.

- **Interés del Banco de España.**

Es el precio al que el Banco de España presta el dinero a las entidades financieras y de crédito. También se denomina interés legal. Este tipo se utiliza en muchas operaciones económicas, por ejemplo, para fijar los intereses de pagos retrasados o del cobro de indemnizaciones que sufran retrasos.

- **Interés nominal de bancos y cajas.**

Es la tasa anual de interés estipulada por un banco o caja por un producto financiero o crediticio. Es decir, es el precio básico al cual prestan el dinero, o lo pagan, dependiendo de que lo solicitemos o lo depositemos.

- **Interés efectivo.**

Cuando el interés recibido por el depositante o prestatario de dinero es diferente al interés nominal, bien porque hemos obtenido una ganancia adicional o una pérdida o gasto.

- **Interés preferencial.**

Es el interés que las entidades financieras aplican a sus mejores clientes. Legalmente, es el menor tipo de interés que éstas pueden aplicar. Aunque hemos comentado que existe libertad para fijar el tipo de interés por parte de la entidad financiera, es cierto que existe obligación de comunicar al Banco de España los tipos mínimos o tipos preferenciales que cada banco o caja ha aplicado a sus clientes y, además, tendrán que estar expuestos al público en las oficinas de todas las entidades financieras.

- **Interés fijo e interés variable.**

El interés fijo es aquel que permanece invariable durante toda la vida del préstamo o de la operación financiera. El tipo de interés variable cambia periódicamente, según unos plazos determinados y estarán en función de un índice de referencia elegido desde un principio. Cuando elegimos un tipo de interés fijo, sabemos cuál será la cuota que deberemos pagar por el dinero prestado cosa

que no ocurre con el tipo de interés variable.

De todos los conceptos que hemos visto, el que nos va a crear dudas a la hora de solicitar un préstamo es este último, **el tipo de interés fijo o el variable**, ¿cuál debemos elegir?, ¿cuál nos conviene más?

*Seleccionaremos el tipo de interés **fijo** cuando necesitemos saber cuál será el importe de nuestras cuotas.*

*Seleccionaremos el tipo de interés **variable** cuando queramos beneficiarnos de un tipo de interés a la baja. Hay que recordar que, en este caso, todo depende de las previsiones financieras y económicas del país en un futuro a medio y largo plazo.*

Una vez que hemos seleccionado el tipo de interés, debemos decidir cuál es el índice de referencia para saber la variación del tipo de interés.

El índice refleja la evolución del tipo de interés a lo largo de un período de tiempo. Los más utilizados son:

- **EURIBOR.**

Índice de referencia oficial. Se define como la media simple de los tipos de interés diarios, aplicados para las operaciones cruzadas al plazo de un año en el mercado de depósitos interbancarios de la zona de la Unión Monetaria, entre las 64 entidades financieras con mayor nivel de negocio.

Existe un EURIBOR para cada uno de los plazos a los que cotiza el mercado interbancario: un día, una semana, un mes, tres meses, seis meses y un año.

- **CECA.**

Es un índice elaborado con carácter mensual por la *Confederación Española de las Cajas de Ahorros* y refleja la media de los tipos de interés de las Cajas de Ahorros Confederadas referidos a unos productos concreto (hipotecas, por ejemplo).

- **MPHB.**

Es la media de los préstamos hipotecarios concedidos por los bancos.

- **MPHC.**

Es la media de los préstamos hipotecarios concedidos por las cajas.

La mayoría de las entidades financieras refieren sus tipos de interés al *EURIBOR*, pero, aún así, el cliente puede negociar con su banco o caja el índice de referencia que crea que más le conviene.

También es muy importante tener en cuenta que las

entidades financieras, además del tipo de interés, añade al coste un par de factores más:

- **Comisiones.**

- **Diferencial sobre el tipo de interés.** Al índice de referencia se le incrementa o disminuye un diferencial. El resultado de esta operación será el tipo de interés que nos aplican a nuestra operación.

Por ejemplo, nos dicen que el coste financiero de un préstamo a tipo de interés variable será EURIBOR más 0,45, revisable anualmente. Cada año, el tipo de interés que nos apliquen será diferente porque el EURIBOR varía. En enero de 2003 toma un valor y en la siguiente revisión, en enero de 2004, el EURIBOR tendrá otro valor.

Una práctica muy común de las entidades financieras en España es la **práctica del redondeo**. Esta práctica consiste en que, si se acumulan decimales en los índices de tipo de interés, las entidades lo redondean a un octavo o en un cuarto de punto hacia arriba. Es decir, si el último valor del EURIBOR ha sido 3,36%, nos van a aplicar el redondeo al siguiente cuarto de punto, concretamente al 3,50%, lo que nos puede suponer unos cuantos euros a lo largo de un año.

Podemos exigir que no nos apliquen el redondeo al alza.

5. ¿QUÉ SON LAS COMISIONES? ¿CUÁLES HAY?

La comisión es una cantidad que nos cobra la entidad financiera como retribución por su labor o por los servicios prestados de intermediación y gestión.

Este gasto viene expresado en tanto por ciento o en tantos por mil de la operación. En algunas oficinas, este valor es un valor absoluto, independientemente del importe que se solicite como préstamo.

El cobro de comisiones es libre, cada entidad puede fijar libremente sus condiciones y tarifas, incluso puede determinar si las cobra o no las cobra, o son diferentes en los distintos clientes. Pero, igual que en el caso de los tipos de interés, las entidades están obligadas a informar al Banco de España de sus tarifas y comisiones y, una vez autorizadas por éste, publicarlas en sus tabloneros de anuncios.

En este apartado es donde debemos tener especial cuidado puesto que la tendencia general es que las entidades financieras aumenten el cobro por este concepto al haber bajado progresivamente, en los últimos años, los tipos de interés.

Como hemos comentado, las comisiones se cobran por

los diferentes servicios que nos ofrece la entidad financiera: comprobar quién es el solicitante, para qué necesita la financiación, cuánto dinero necesita, cuándo y cómo espera devolverlo, etc.

Vamos a ver los diferentes tipos de comisiones que existen en función del servicio que se nos ofrece a cambio:

- **Comisión de apertura.**

Esta comisión se cobra una sola vez, en el momento de formalizar la operación bancaria. Por ejemplo: en el caso de concesión de un préstamo, se puede cobrar una comisión del 1% sobre la totalidad del préstamo concedido, con una cantidad mínima. En el caso de un crédito, ese tanto por ciento se cuenta sobre la totalidad de la cantidad de la que puede disponer el cliente (es decir, sobre el límite).

- **Comisión de seguimiento y cobro.**

Es una cantidad que se cobra, en los casos de préstamos y créditos, sobre el capital principal dispuesto, y coincidiendo con los períodos de liquidación pactados, para cubrir los gastos que conllevan las tareas de seguimiento y control del proceso de amortización de los préstamos y créditos.

- **Comisión de cierre y cancelación anticipada.**

Son comisiones que cubren las tareas relacionadas con la documentación y contabilización de la financiación de un contrato de préstamo o crédito, ya sea por la finalización del período de amortización o por su amortización o cancelación anticipada.

- **Comisión de subrogación.**

Cuando adquirimos un local que ya poseía una hipoteca, y deseamos mantener dicha hipoteca, el banco o caja nos cobra un tanto por ciento, que oscila alrededor del 1% del capital que falta por amortizar, en concepto de "gastos de subrogación" de dicho contrato. La subrogación es la sustitución del titular de un derecho o una obligación por otra persona en las mismas condiciones en las que estaba el anterior titular.

- **Comisión por disponibilidad.**

Es un gasto que se aplica en las operaciones de crédito. Es un cargo trimestral que se hace sobre el capital no utilizado por el cliente. Su justificación se basa en el hecho de que el banco o caja inmoviliza un capital determinado para que el cliente pueda disponer de él. Sobre la cantidad de la que el cliente haya dispuesto, paga intereses, pero sobre la cantidad no utilizada debe pagar algún cargo, por supuesto muy inferior a los intereses. Suele oscilar sobre el 0,5% de lo no dispuesto.

- **Comisión por excesos.**

Se aplica también a los créditos, y es una comisión que se aplica trimestralmente sobre el capital dispuesto por el cliente que haya excedido el límite del crédito. Oscila alrededor del 2,5% de la cantidad que exceda del límite.

Además de las comisiones, existen otros gastos a los que tendremos que hacer frente, como son:

Gastos previos a la concesión:

- *Gastos de tasación:* que realizará siempre una empresa autorizada para verificar el valor de mercado de un inmueble. Estos gastos suelen estar entre 120 y 180 euros.
- *Seguros:* además de todos estos gastos previos, la entidad financiera puede exigirnos que concertemos pólizas para asegurar el bien adquirido, o incluso, un seguro de vida para dejar garantizado el pago de la operación en caso de fallecimiento. El cliente puede escoger la compañía aseguradora que desee.

Gastos paralelos a la concesión del préstamo:

- *Notarios:* cuando se trata de operaciones de crédito o préstamo, con garantía hipotecaria, los bancos exigen escritura pública. Normalmente se hacen dos:

*Escritura de compraventa del bien.

*Escritura de constitución de la hipoteca.

*Escritura de cancelación de hipoteca (sólo en el caso de que adquiramos un bien que ya tenía una hipoteca y que en la operación de compraventa cancelemos la hipoteca anterior).

- *Registro.* Cuando los créditos y préstamos se garantizan con la hipoteca de bienes inmuebles, dicha hipoteca, así como su cancelación, debe registrarse en el registro de la propiedad de la zona donde esté el bien hipotecado.

- *Seguro de incendios y daños.* El coste de estos seguros, que suelen exigirse en el caso de operaciones inmobiliarias con préstamos hipotecarios, dependerá de la empresa aseguradora que elijamos. Los bancos y cajas ofrecen este seguro en sus oficinas, pero el cliente es libre de contratarlo con cualquier otra compañía aseguradora.

- *Impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (ITP/AJD).* El impuesto de transmisiones patrimoniales es el sustitutivo del IVA en caso de adquisición de inmuebles o bienes de segunda mano. Su tarifa es la siguiente: 6% del valor de compraventa de bienes inmuebles; 4% del valor de compraventa de bienes muebles o semovientes (un automóvil, p.ej.); 1% si se trata de la constitución de derechos reales de garantía, pensiones, fianzas o préstamos; 0,50% (0,10% en el País Vasco) del importe

de la responsabilidad hipotecaria.

- **Gastos de gestoría.** Si el cliente no realiza por sus medios todas las gestiones (registros, notarios, etc.), los gastos de tramitación de una escritura de hipoteca ante el registro o ante la oficina liquidadora de impuestos.

- **Fedatario público.** Interviene en operaciones mercantiles, dando autenticidad a las operaciones y contratos mercantiles.

Quando acudamos a negociar con una entidad financiera una operación de préstamo, no debemos fijarnos únicamente en el tipo nominal y su referencia (EURIBOR o CECA), sino en las comisiones y otros gastos que acompañan la oferta; es decir, la TAE.

6. ¿CUÁNDO EMPIEZO A PAGAR?

El plazo de amortización de un préstamo, o período en el que vamos a pagar las cuotas hasta cancelarlo, es muy importante puesto que este tiempo va a influir en el coste total de la operación.

Al solicitar un préstamo, es posible que la entidad financiera nos ofrezca la posibilidad de que durante cierto tiempo paguemos sólo los intereses del mismo y no el importe correspondiente al préstamo, incluso puede que no paguemos nada hasta durante un año. Esto es lo que se denomina período de carencia. Pero hay que tener en cuenta que esto tiene como contrapartida, que el préstamo se encarezca considerablemente, puesto que al finalizar el **período de carencia**, se pagan cuotas más altas.

Esta opción es recomendable cuando tengamos dificultades de liquidez en un primer momento de la operación, pero, como la carencia encarece enormemente el préstamo, es recomendable intentar evitar esta opción.

Una vez que hayamos elegido el plazo de la operación y tengamos determinadas las cuotas del préstamo, existe la posibilidad de variar ambos parámetros: **cuota y plazo**.

Variación del plazo. Cuanto más aumente el plazo de amortización, menos dinero debemos pagar en cada recibo o cuota. Pero, según el plazo de amortización va siendo mayor, la diferencia entre cuotas a pagar disminuye porque los intereses se incrementan, por lo que llega un momento que no es ventajoso.

Por ejemplo, contratamos un préstamo de 10.000 euros a un 8% de interés nominal, con un sistema de amortización mensual constante. Vamos a ver cuál es la cuota mensual a abonar en función del plazo de amortización que fijemos:

Cuota mensual	Intereses liquidados	Importe total del Préstamo	Plazo de amortización
155'8	3.092'43	13.092'43	7 años
121'3	4.559'28	14.559'28	10 años
108'2	5.587'34	15.587'34	12 años
95'57	7.201'77	17.201'77	15 años
83'64	10.074'55	20.074'55	20 años
77'18	13.154'25	23.154'25	25 años
73'38	16.416'04	26.416'04	30 años

Como ve en el ejemplo, es recomendable, siempre que podamos, pagar un préstamo en el menor plazo de tiempo posible. El momento en el que al cliente ya no le interesa seguir aumentando el plazo, se denomina **plazo óptimo**.

Variaciones del tipo de interés. Cuanto mayor sea el tipo de interés, menor será la ventaja que se obtiene al aumentar el plazo de amortización del préstamo. Lo vemos en un ejemplo:

Cantidad	Tipo 6,5%	Tipo 8%	Tipo 12%
10.000 euros a 5 años	195'66	202'76	222'44
10.000 euros a 7 años	148'49	155'86	176'53
10.000 euros a 10 años	113'55	121'33	193'47
10.000 euros a 15 años	87'11	95'57	120'02
10.000 euros a 20 años	74'56	83'64	110'11
10.000 euros a 25 años	67'52	77'18	105'32

Vemos que el plazo óptimo varía también según el tipo de interés aplicable y será más corto cuanto mayor sea el interés.

Siempre que solicitemos un préstamo, tengamos presente el plazo de amortización más conveniente para nuestros intereses y exija a su entidad que le calcule el plazo óptimo de la operación o que le dé varias opciones de amortización por plazo.

y crece!

7. ¿DEBO GARANTIZAR EL PRÉSTAMO? ¿CÓMO?

Cuando solicitamos un préstamo o un crédito, lo normal es que la entidad financiera nos exija garantías que respalden o aseguren la cantidad prestada en caso de que se produzca un impago. Por ello, la entidad realiza un estudio de la operación analizando los potenciales riesgos de la misma y nuestra solvencia. Es muy frecuente que sin la garantía de avalistas o fiadores, bienes inmuebles, etc. que respalden la operación del préstamo, no nos concedan el dinero solicitado. Actualmente, para las entidades financieras es mejor garantía una nómina o un depósito de dinero que un bien inmueble puesto que prefiere un cliente con liquidez que un cliente con capacidad de solvencia pero que no tiene liquidez suficiente para hacer frente al pago de las cuotas del préstamo.

Además, en el caso de que haya problemas en el pago de las cuotas del préstamo, la entidad financiera tendrá que cobrarse de los bienes y patrimonio del cliente. En el caso de bienes inmuebles, el proceso de denuncia del contrato del préstamo, embargo y subasta del bien es muy pesado, se alarga durante años. Es decir, estos bienes interesan menos.

En algunos casos, las entidades financieras solicitan la comparecencia de fiadores, incluso cuando el bien esté hipotecado, para garantizar el reembolso de la cantidad prestada en caso de impago a la vez que se evitan tener que hacerse cargo del bien hipotecado. Aparece, por tanto, la figura del **avalista**.

El avalista es la persona que respalda con sus bienes la operación de crédito y que será responsable del pago en caso de que el deudor principal no la haga.

La entidad financiera puede exigir al avalista que acepte inmediatamente cualquier modificación, renovación, etc. que hiciese el deudor. Además, no tiene obligación de comunicar si el deudor cumple o no cumple, al avalista se enterará cuando el banco le notifica que o paga o se ejecuta la garantía.

Para cancelar el aval, lo podemos hacer mediante notificación notarial a la entidad de crédito. En este caso, la entidad financiera puede dar por finalizado el préstamo y pedir al deudor o al avalista el pago del mismo.

Algunos riesgos que debe evitar el avalista son:

- Debe procurar no garantizar un préstamo, si es posible, con sus bienes personales o patrimonio familiar.
- Debe analizar el fin del dinero solicitado o la operación que avala. Nunca lo haga por que sí.
- Debe procurar obtener del avalado alguna garantía adicional.

¿QUÉ ME CONVIENE MÁS?

1. ¿Qué productos me pueden llegar a ofrecer?
2. ¿Cuándo utilizaré uno u otro?
3. ¿Cómo elegir entre leasing o renting?
4. ¿Cómo elegir entre factoring y descuento comercial?
5. ¿Me pueden pedir garantías?

1. ¿QUÉ PRODUCTOS ME PUEDEN LLEGAR A OFRECER?

Ya hemos analizado las características de los préstamos y créditos, pero éstos no son los únicos instrumentos que existen para obtener financiación. Además el empresario puede contar con los siguientes productos: leasing, renting, factoring y descuento comercial. Vamos a definir y ver las características de cada una de ellos:

LEASING

El leasing, también denominado arrendamiento financiero, es un instrumento de financiación sencillo que nos permite financiar hasta el 100% del valor de adquisición. Es un contrato mediante el cual una sociedad arrendadora nos cede el uso de un bien (somos los arrendatarios) por un período de tiempo estipulado a cambio de una cuota mensual. Al finalizar el plazo de alquiler, nos concederán una **opción de compra sobre el bien**.

Los bienes objeto de cesión son los bienes de equipo (equipos informáticos, maquinaria, elementos de transporte) o inmuebles destinados a finalidades empresariales o profesionales (naves industriales, locales de negocio, etc.). No son objeto de leasing las existencias o las viviendas que destinamos a uso particular del titular de la actividad económica.

El leasing es un producto que **nos permite**:

- Financiar el 100% del valor de adquisición, superior al porcentaje de otras fórmulas de financiación.
- Flexibilidad en el programa de pagos permitiendo adaptarlo a nuestras posibilidades, en función de nuestras necesidades o expectativas.
- Financiar la adquisición de los activos de nuestra empresa en plazos coherentes con la vida económica de los bienes. Esto facilita tener una estructura de balance más equilibrada, financiando el activo fijo con recursos a medio y largo plazo período en el que, además, se recogerá el fruto de la inversión realizada. Esto se conoce

como autofinanciación de la inversión y se produce sobre todo en la incorporación de bienes que aumenten la producción. Su coste se va pagando con el rendimiento del propio bien.

· El alquiler de un bien, con la particularidad de que, una vez acabado el contrato, podemos optar por su compra, por renovarlo o por entregar el bien al arrendador.

· Diferir el I.V.A. soportado en la operación ya que se devenga conforme se vamos satisfaciendo las cuotas, hecho que otras fórmulas de financiación o del pago de fondos propios no lo permiten. Sólo hay una excepción: en el momento en que se ejerce la opción de compra; en cuyo caso, el I.V.A. se devenga en su totalidad.

· Diferir impuestos puesto que permite deducir en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades o en el cálculo del rendimiento neto de actividades económicas de nuestro I.R.P.F. hasta el doble de la amortización fiscal (o triple en el caso de las pymes) y el 100% de los intereses, lo que reduce el coste financiero-fiscal de la operación.

RENTING

El **renting** es un servicio integral, a medio y largo plazo, de **alquiler y todos los servicios necesarios para el buen funcionamiento del bien**. Al finalizar el contrato **no tenemos posibilidad de opción de compra**.

Antes de la finalización del contrato, acordamos con la compañía la renovación o no de la operación. Si no se renueva, el contrato termina con la devolución del bien. Al final del contrato el bien pasa a ser propiedad del proveedor, quien podrá venderlo o prorrogar el alquiler.

Su finalidad es la renovación de los equipos por otros al finalizar el contrato. Por ello, está pensado fundamentalmente para facilitar el uso y **disfrute de todos aquellos bienes que requieren una renovación continuada** ya que sus características técnicas y tecnológicas se ven especialmente afectadas por el riesgo de obsolescencia.

Los bienes objeto de renting son:

- **Bienes de equipo.** Inversión en tecnología, equipos informáticos, hardware, software, impresoras, soluciones informáticas, tecnologías de la información, servicios informáticos, etc. También todos los activos relacionados con el equipamiento de oficinas, fábricas, almacenes y empresas tales como centralitas telefónicas, equipos de oficina, material informático, carretillas elevadoras, retráctiles, recoge pedidos, apiladores, etc. y, en definitiva, una amplia gama de maquinaria con la última tecnología, pueden constituir la base de los contratos de renting.
- **Vehículos-turismos** tanto para clientes particulares y profesionales como para flotas de empresa. También



son objeto los derivados, turismos adaptados a usos comerciales y furgonetas de hasta un determinado tonelaje.

Por tanto, el renting es un instrumento financiero:

- Muy rentable para nuestra empresa ya que permite disponer de un bien sin necesidad de inmovilizar los recursos financieros y permite destinar recursos a inversiones con una mayor rentabilidad.

- Aplicable a aquellos bienes que no aportan solvencia a la sociedad y, en cambio, es imprescindible su buen funcionamiento en la empresa.

- Muy sencillo para acceder al uso de bienes con una rápida evolución tecnológica.

- Permite la posibilidad de disfrutar del bien (vehículo o equipamiento) sin realizar un desembolso inicial importante.

- Mejora la adaptación a la evolución tecnológica de los equipos existentes en el mercado y a la evolución de la propia empresa.

- No inmoviliza recursos de la empresa en bienes que necesitan continua renovación, lo que proporciona mayor liquidez.

- Cuyos bienes no se reflejan en el balance de la sociedad, aligerando el mismo.

- Que simplifica las tareas administrativas, se trata como un alquiler más, incluyendo todos los servicios en un solo pago mensual.

- En el que las rentas mensuales son 100% gasto fiscalmente deducible, siempre que destinemos el bien a su uso empresarial o profesional.

- Evita cualquier controversia acerca de la contabilización de la amortización del bien alquilado, ya que no es propiedad nuestra.

FACTORING

El factoring es un contrato que consiste fundamentalmente, en la prestación de servicios administrativos y financieros mediante los cuales cedemos a una compañía de factoring los derechos de cobro de toda o parte de la facturación a corto plazo, convirtiendo nuestras ventas a corto en ventas al contado. De esta forma, la compañía de factoring pasa a ser titular de la deuda frente a nosotros asumiendo el riesgo de insolvencia y encargándose de la contabilización y cobro.

Los créditos cedidos pueden venir instrumentados en facturas, letras, recibos, certificaciones u otro soporte.

Se puede interpretar como una manera de prevenir la morosidad en la empresa y es muy utilizado por las empresas cuya situación financiera no les permite aplicar

una línea de crédito.

Sin embargo, el factoring no se reduce sólo a una cesión de créditos, sino que comprende la prestación de otros servicios complementarios que hacen atractivo el producto, tales como:

- Cobertura del riesgo de insolvencia del deudor del 100%, hasta un importe determinado del riesgo.

- Clasificación de la solvencia de los clientes.

- Gestión de Cobro de la facturación cedida.

- Información sobre la evolución de los cobros.

- Seguro de crédito comercial sobre los clientes, compradores, librados o deudores hasta un porcentaje de los posibles fallidos.

- Anticipos hasta un porcentaje de la facturación cedida.

Una operación de factoring no requiere que tomemos todos los servicios indicados, sino que podemos contratar con el factor aquellos que más nos convengan.

Podemos distinguir **varios tipos de factoring** en función de varios criterios:

- *Si la entidad financiera nos anticipa o no los fondos, distinguimos:*

- * Si la entidad financiera nos anticipa los fondos, podemos solicitar el anticipo de los créditos cedidos en todo momento desde la cesión al vencimiento de los créditos.

- * Si la entidad financiera no nos anticipa los fondos, tenemos los servicios del factor pero no requerimos el servicio de financiación.

- *Según asuma o no la entidad financiera el riesgo de insolvencia del deudor, nos encontramos con:*

- * Factoring con recurso: la entidad financiera no asume el riesgo de insolvencia del deudor.

- * Factoring sin recurso: la entidad financiera asume el riesgo de insolvencia del deudor en lugar de asumirlo nosotros.

Los **dos componentes del coste** de la operación de factoring son:

- Comisión: suele oscilar entre el 1 y el 3% del valor de la factura y depende del volumen de negocio de nuestra empresa, del valor medio de las facturas a cobrar, del plazo de vencimiento y de la diversificación del riesgo transferido. La gestión de cobro o la compensación de efectos domiciliados se carga con la misma comisión.

- Intereses: en caso de financiación de los créditos comerciales, suelen ser un 1% superiores a los

y crece!

establecidos para el descuento bancario y siempre calculados sobre la parte financiada.

Las **ventajas e inconvenientes** del factoring son:

Ventajas

- Incrementa el flujo de tesorería.
- Ahorro de tiempo, ahorro de gastos y precisión de la obtención de informes comerciales sobre los clientes.
- Permite la máxima conversión en dinero de la cartera de deudores y asegura el cobro de todos ellos.
- Simplifica la contabilidad puesto que, mediante el contrato de factoring, nuestra empresa pasa a tener un solo cliente, la sociedad factor, que paga al contado.
- Sanea la cartera de clientes, ya que disminuye las dotaciones y provisiones por insolvencias.
- Permite recibir anticipos de los créditos cedidos a los clientes.
- No hay endeudamiento. La sociedad factor compra firmes las deudas, sin recurso a devolución en caso de que no cobre.
- Agiliza y elimina las tareas administrativas.

Inconvenientes

- Costes elevados. El tipo de interés es superior al descuento comercial convencional.
- El factor puede no aceptar algunos de nuestros documentos (facturas) o pedir para alguna operación la opción "con recurso" en la que, en caso de insolvencia, la sociedad factor no se hace cargo de ella.
- Quedan excluidas las operaciones relacionadas con productos perecederos y las de largo plazo (más de un año).
- Nosotros, como cliente, quedamos sujetos al criterio de la sociedad factor en cuanto a la evaluación del riesgo de los distintos compradores.
- Para la pequeña empresa o microempresa, este tipo de operaciones tiene costes muy elevados, por lo que sólo si nuestra operación tiene grandes márgenes es interesante contratar este servicio.

DESCUENTO COMERCIAL

El descuento comercial consiste en que la entidad financiera nos abona el importe de un título de crédito no vencido (por ejemplo, una letra de cambio o un pagaré), tras descontar los intereses y quebrantos legales pertinentes por el tiempo que media entre el anticipo y el vencimiento del crédito.

Es una forma rápida de anticiparnos el importe de recibos, letras, pagarés u otros efectos comerciales, que nuestra empresa ostenta frente a terceros por operaciones específicas de nuestra actividad.

El banco se convierte en tenedor del título y está capacitado para reembolsarse su importe, presentándolo al cobro al deudor (librado) el día del vencimiento de la letra o pagaré.

La cantidad a descontar recibe el nombre de nominal. El capital que se recibe una vez descontados los intereses se denomina efectivo. En esta operación, el efectivo es menor que el nominal y la diferencia entre ambos es lo que se denomina **descuento**.

$$\text{NOMINAL} - \text{EFECTIVO} = \text{DESCUENTO COMERCIAL}$$

Los principales usuarios del descuento son los comerciantes individuales y las pequeñas empresas. Es un instrumento financiero que busca la liquidez inmediata de las operaciones de comerciales con sus clientes, para anticipar su cobro. Es una buena opción para los negocios y empresas que no pueden hacer frente a préstamos y créditos.

Los gastos asociados a esta operación son los siguientes:

- Tasa de interés aplicable sobre la cantidad nominal que se debe cobrar.
- Comisiones. Tienen marcado un mínimo por descuento pero no un máximo, que suele crecer de forma proporcional a la cantidad a descontar. Estas comisiones son:
 - De estudio: se adeuda en el momento de formalizar la operación.
 - De gestión de cobro: varía en función de las características de los efectos (domiciliados o no, aceptados o no, etc.).
 - Por devolución de efectos.
 - Corretaje de fedatario público.
 - Timbres: impuesto de actos jurídicos documentados, que se devenga en el momento del descuento, cuando lo descontado no son letras de cambio, como pagarés, recibos...

Ventajas

- Disponemos de mayor liquidez.
- Podremos cubrir las necesidades de financiación del circulante.
- Cedemos las letras, pagarés y otros efectos de comercio,

y la entidad financiera nos anticipa su importe, y se encarga de cobrarlos a su vencimiento.

- La finalidad del descuento comercial es disponer anticipadamente del importe de las ventas realizadas a terceros instrumentadas mediante efectos comerciales. Admite tanto letras de cambio como pagarés, recibos y certificaciones.

Estas son las definiciones de los productos de financiación que nos pueden ofrecer en nuestra entidad financiera pero vamos a ver cuál nos conviene más.

2. ¿CUÁNDO UTILIZARÉ UNO U OTRO?

Diferentes factores pueden intervenir para definir cuáles serán los términos para realizar una operación financiera u otra. Vamos a verlos.

Comparación leasing-renting y entre estos productos y el préstamo-crédito

Comparación leasing-renting y préstamo-crédito

- El leasing y el renting son sistemas de financiación, para las pequeñas y medianas empresas, más accesibles que el crédito bancario convencional porque no es necesario un desembolso inicial.
- El leasing y el renting son recomendables para aquellas empresas que están iniciando su actividad puesto que la disponibilidad de efectivo y de disponibilidad de líneas de crédito es más limitada en este momento.
- Son productos de financiación rápidos ya que para este tipo de operaciones no se requieren garantías adicionales al equipo mismo, éstas pueden ser aprobadas en un corto tiempo, presentando las proyecciones y los flujos del mismo que justifiquen la operación.
- Son efectivos en costos. Los equipos en general son costosos y aún más cuando se pretende contar con tecnología avanzada. Al tomarlos de esta forma se puede mantener al día e incrementar su capacidad de acuerdo con sus necesidades.
- Ayudan a mantener todo el capital. Al no distraer recursos en la compra de activos, podemos utilizar el efectivo en capital de trabajo. Evita el pago de costosas cuotas iniciales. Nos ayudan a mejorar la presentación del balance, disminuyendo el endeudamiento.
- Los pagos realizados con el leasing y el renting se consideran gastos y no deuda, lo que se refleja en los balances de la compañía, sin interferir en la posición financiera de la empresa.
- El leasing y el renting permiten financiar hasta el 100%

del valor del equipo sin tener que afectar la caja de la compañía con el pago de las cuotas iniciales. A medida que su negocio demanda mayores inversiones, éstas se pueden realizar con mayor facilidad ya que sus nuevos equipos generarán los ingresos requeridos para los pagos, dado que los plazos son suficientemente largos.

- Disminuyen el número de documentos (sólo una factura) y el número de proveedores.

3. ¿CÓMO ELEGIR ENTRE LEASING O RENTING?

- El leasing es un contrato que permite el alquiler de un bien con la particularidad de que, una vez acabado el contrato, se puede optar por su compra, por renovarlo o por entregar el bien al arrendador. Por el contrario, en el renting no existe esa posibilidad.
- Dentro del importe de arrendamiento del renting se incluye el derecho al uso del equipo, a su mantenimiento y a un seguro que cubre los posibles siniestros que pudiera tener el equipo. El leasing permite también el alquiler de bienes inmuebles pero no su mantenimiento.
- El leasing permite conseguir una amortización acelerada del bien en función de la empresa, aunque se establece un plazo mínimo de dos años para los bienes mobiliarios y diez para los inmobiliarios. El renting no tiene plazos mínimos.

4. ¿CÓMO ELEGIR ENTRE FACTORING Y DESCUENTO COMERCIAL?

La decisión de elegir entre descuento comercial o factoring depende una vez más del análisis de los datos que presentamos a continuación.

Descuento comercial

- Es un producto de activo destinado a financiar las ventas con pago aplazado realizadas por la actividad típica de las empresas.
- Posibilita un servicio integral a las empresas.
- Es un crédito a corto plazo.
- Ofrece una rentabilidad interesante.
- Posibilita otras compensaciones.
- Se trata de una de las formas de financiación más demandadas por las empresas, debido a que consiguen movilizar la parte aplazada de sus ventas y financiar así las necesidades de su fondo de maniobra.

Factoring

Los diferentes servicios del Factoring son siempre aplicables a todas las empresas que vendan en firme a otras empresas por determinados volúmenes mínimos anuales, siempre que el plazo de cobro se sitúe dentro del concepto "A corto plazo" (menos de un año).

En consecuencia, el Factoring se puede considerar especialmente útil en los casos siguientes:

- Clientes que quieran obtener la cobertura de los riesgos de insolvencia de sus compradores.
- Clientes con exportaciones, cobrables por cuenta abierta (sin requerimiento de garantía gracias a la buena relación entre importador y exportador), que quieran cubrir los riesgos de insolvencia y que deseen una gestión de cobro.
- Clientes que tengan ventas no instrumentables por efectos comerciales, a cargo de Empresas del sector privado o también a cargo de Organismos estatales, preestatales, autonómicos y locales.

Entre los inconvenientes del factoring cabe destacar los siguientes:

- Coste elevado ya que el tipo de interés aplicado a estas operaciones es superior al aplicado a las operaciones de descuento comercial.
- El factor puede no aceptar determinados documentos
- Están excluidas las operaciones de largo plazo
- El cliente queda sujeto a la decisión de la sociedad factor para evaluar los riesgos de los deudores.

5. ¿ME PUEDEN PEDIR GARANTÍAS?

La operativa bancaria presenta aspectos comunes a todas las operaciones, entre los que destacan la recogida de información y la elaboración de la propuesta de solicitud de préstamo o crédito. El interés de la empresa es conocer qué factores va a tener en cuenta el analista de riesgos bancarios, a la hora de valorar la posición del cliente y la operación en sí, de tal forma que pueda presentar la operación desde la perspectiva más favorable.

Por ello, cuando vayamos a solicitar una operación financiera debemos tener **preparados una serie de documentos** que se agregarán al expediente de solicitud y la entidad financiera los tendrá en cuenta para la evaluación del riesgo. Estos documentos son los que se especifican a continuación así como las fuentes que una entidad financiera va a verificar para conceder la financiación:

a. Solicitante:

- Solicitud
- Estados financieros de la empresa (cuentas)
- Memoria de la evolución comercial de la empresa

b. Referencias externas:

- Agencias de informes
- Proveedores
- Clientes
- Empresas de la competencia y bancos

c. Datos de los siguientes registros y publicaciones:

- Registro de aceptaciones impagadas (R.A.I.)
- Demandas judiciales que tenga la empresa
- Préstamos hipotecarios
- Relación de suspensión de pagos y quiebras
- Central de Riesgos del Banco de España

d. Informes elaborados por el banco:

- Informes sobre el cliente, resultados de las entrevistas, visitas al negocio u otros antecedentes
- Estudio económico financiero
- Determinación de garantías y situación de riesgos
- Propuesta para cada operación específica

Una vez recopilada la información general y particular de la empresa, el banco procederá al análisis de la solicitud.

Entre los indicadores de riesgo, las entidades financieras se guiarán por los siguientes factores.

• Indicadores de riesgos comunes en las empresas

1. Pérdidas.
2. Fondo de maniobra insuficiente.
3. Necesidad de tesorería, falta de liquidez.
4. Negativas a la petición de renovación del crédito o imposibilidad de apertura de nuevos créditos, tanto bancarios como comerciales.
5. Exigencias por parte de terceros de garantías excesivas, poco comunes en el sector.
6. Elevados gastos financieros.

7. Dificultades, suspensión de pagos o quiebra de clientes importantes.

8. Cambios inexplicables en la política de distribución de dividendos de la empresa.

• Indicadores de riesgo basados en la explotación

1. Resultados de explotación negativos.

2. Capacidad de autofinanciación negativa.

3. Pérdidas importantes en los mercados.

4. Debilitamiento de la cartera de clientes.

5. Desaparición de determinadas fuentes de ingresos, aparte de las corrientes, derivadas de la actividad empresarial.

6. Finalización de las concesiones y licencias administrativas, rescisión de contratos de franquicia, desaparición de monopolios, etc.

• Otros factores indicadores de riesgo

1. Aumento de los conflictos laborales con la plantilla.

2. Daños materiales y degradación de las instalaciones.

3. Conflictos graves con clientes y proveedores.

4. Dificultades políticas y económicas del país.

5. Procedimientos judiciales en marcha o posibles sentencias desfavorables.

6. Cambios desfavorables en la legislación vigente.

7. Catástrofes naturales que afecten a la instalación de las empresas, a los clientes o a los proveedores.

Todas estas dificultades y factores de riesgo se traducen en una disminución de las ventas, disminución de la tesorería y, por lo tanto, en dificultades financieras.

Para el sistema de análisis del riesgo de las entidades financieras y la manera en la que determina la viabilidad de una operación, se tiene en cuenta una serie de factores, como hemos visto anteriormente, tanto internos como externos a la empresa, que influyen en sus resultados y, por lo tanto, en la capacidad de reembolso.

Además de la regla de las cuatro ces que hemos visto en puntos anteriores (¿cuánto dinero necesita y por qué?; ¿cómo será liquidada la operación financiera?; si los planes no se cumplen, ¿cómo será atendida la operación financiera?; ¿cuál ha sido la evolución de la empresa y qué perspectivas tiene?), también se utiliza la alternativa, muy similar a la mencionada, de la **regla de las cinco pes**, que contemple las siguientes variables del **préstamo personal, propósito, pago, protección y perspectivas**.

• **Personal**: analiza el currículum y la capacitación personal de los directivos.

• **Propósito**: analiza el fin que pretende cubrir el préstamo. Normalmente, los bancos admiten un mayor riesgo cuando el fin es la adquisición de activos.

• **Protección y pago**: analiza la capacidad de devolución del préstamo. Es el aspecto más crítico de la concesión. El análisis no se limita a enjuiciar si el crédito podrá o no ser devuelto, sino que también se analiza el plazo y cómo se devolverá.

• **Perspectivas**: se trata de una evaluación de carácter global, que pretende valorar, para cada préstamo concreto, hasta qué punto es de interés para el banco. Es decir, analiza el riesgo de la operación desde el punto de vista de la entidad.

En cuanto a la garantías, podemos decir, que es la forma que una entidad financiera considera conveniente para cubrir el riesgo de una operación de crédito. Existen numerosas clases de garantías, que reducen la incertidumbre en mayor o menor medida. Su evaluación es compleja en la mayoría de los casos y no definitiva, de modo que suele ser revisada periódicamente.

Distinguimos dos grupos de garantías:

• **Garantías personales**. Son garantías generales de la persona o entidad que la presta, que responde con la totalidad de su patrimonio, y se basan en la confianza en el cumplimiento de las obligaciones en los términos pactados y en la existencia de un patrimonio libre de cargas, suficiente para responder de las operaciones de crédito que ampara. Es la clase de garantía utilizada mayoritariamente en la banca.

• **Garantías reales**. Son las constituidas por bienes muebles o inmuebles y derechos que tratan de reducir el riesgo de forma concreta en función de su valor, puesto que quedan afectadas mediante hipoteca, cesión o endoso en garantía, prenda, pignoración o cualquier otro tipo de traba, hasta el buen fin de la operación. Un ejemplo sería la hipoteca inmobiliaria, en el caso de que el bien sea un bien de naturaleza inmueble; y la pignoración, en el caso de que el bien sea de naturaleza mueble.

Enumeramos una serie de garantías y sus conceptos:

1) **El afianzamiento**. Las entidades de crédito conceden créditos con la garantía personal del acreditado o con la garantía de dos o más fiadores.

Tratándose de crédito a empresas, es frecuente que los socios o directivos de las mismas sean los fiadores.

La banca en general ha evolucionado en los últimos años en la estimación de la garantía personal en materia

y crece!

de créditos a los particulares. Hoy no se estiman solo los bienes y patrimonio de una persona, sino su capacidad potencial de generar recursos a través de su puesto de trabajo o de una actividad profesional o empresarial.

2) **Garantías de efectivo.** También son posibles garantías de dinero, normalmente aportado por terceros, que en lugar de prestar directamente al garantizado, prefieren que intervenga una entidad de crédito.

3) **Endoso de créditos.** Bien en firme, mediante descuentos, o bien en garantía, tanto de efectos de comercio como de certificaciones, facturas, etc.

4) Consignación como beneficiario de un seguro a una entidad de crédito para responder de un préstamo, en caso de fallecimiento o invalidez del beneficiario, así como la suscripción de pólizas que garanticen respecto a otros riesgos sobre bienes del acreditado.

5) **Avales.** El aval es un contrato de garantía, en virtud del cual, un banco se convierte en deudor subsidiario de una tercera persona y, por lo tanto, tendrá que responder ante aquella en caso de que su cliente no lo haga.

6) **Fianza.** Es la exigencia de depósito de una cantidad determinada de dinero o de un valor equivalente (un aval), que garantice la ejecución del mismo en caso de incumplimiento de una obligación.

7) **Hipoteca.** Es un derecho real que se constituye en garantía del cumplimiento de unas obligaciones contraídas con un tercero (préstamo, letras). Además del pago del principal, garantiza el cobro de los intereses ordinarios, moratorios, costas y gastos derivados de la eventual reclamación judicial en caso de incumplimiento en el pago. Aunque no exclusivamente, las hipotecas más habituales recaen sobre bienes inmuebles. Se formalizan en documento público y sus derechos se constituyen con la inscripción en el Registro de la Propiedad.

La garantía hipotecaria implica que el cumplimiento de la obligación de devolución de un préstamo se garantiza con el propio inmueble.

emprende

¿ME PUEDE OFRECER ALGO MÁS LA ENTIDAD FINANCIERA?

1. ¿Qué servicios me pueden prestar?

2. ¿Me ayudarán con mis pagos de impuestos, seguros, etc.?

3. ¿Dónde puede, la entidad financiera, obtener información sobre sus clientes?

Como hemos visto anteriormente, hoy en día no es fácil entender el desarrollo de la actividad empresarial al margen del apoyo bancario. La gestión de tesorería en una empresa es muy importante ya que el dinero se considera como otra materia prima más que se necesita para poder funcionar.

En la mayoría de los casos, las empresas no se hallan en condiciones de financiar por sí mismas su desarrollo o simplemente de hacer frente a las exigencias puntuales de liquidez con el cash-flow que generan. En condiciones normales tampoco sería conveniente que financiaran la totalidad de sus activos fijos y circulantes exclusivamente con fondos propios y con la financiación obtenida de sus proveedores. Por tanto, el hecho de que las entidades financieras proporcionen liquidez hace que se conviertan en un proveedor importante e incluso vital en algunas situaciones.

En muchas ocasiones la situación de tesorería de las empresas es excedentaria y son ellas las que canalizan y prestan el dinero a las entidades financieras para rentabilizarlo, obteniendo los bancos su rentabilidad, fundamentalmente, junto con los ingresos vía comisiones por prestación de servicios, gracias al diferencial entre lo que obtienen en los mercados de sus inversiones y lo que pagan a sus clientes por esa cesión de fondos.

Por tanto, el banco nos ofrece financiación y recibe a cambio unos saldos como compensación. Retribuimos al banco las operaciones que nos financia y recibimos, a su vez, una retribución por los saldos que mantiene. La empresa acude al banco en demanda de determinados servicios que no entrañan en sí mismos riesgo para el banco, pero son cobrados por éste.

En este tipo de operaciones, el banco no arriesga dinero, no lo vende, solamente pone a disposición de su clientela la estructura con que cuenta en su red operativa - administrativa, cobrando por sus servicios unas comisiones, que es el precio de su trabajo.

Vemos que, tanto la empresa como el banco, dan y reciben financiación y retribuciones.

Pero no sólo suministran a la empresa financiación sino que cubren todas sus necesidades bancarias generales, tal y como expondremos a continuación.

Actualmente, los productos que ofrecen todas las entidades financieras tienen mínimas diferencias. En cuanto un banco o caja de ahorros presenta en el mercado un producto interesante, es rápidamente copiado por el resto de la competencia. Hace algunos años la respuesta era más lenta, hoy es inmediata.

Los márgenes comerciales están tan ajustados, las diferencias de tipos son tan escasas que es bastante difícil pensar que se puede atraer a nuevos clientes con una interesante oferta de rentabilidad o ahorro.

El futuro y casi el presente del negocio bancario se basa en gran medida en un mejor servicio como uno de los rasgos diferenciadores de las distintas entidades. Para atraer nuevos clientes, o para fidelizar a los actuales, se deberán dar unos servicios complementarios atractivos, eficaces, útiles. Por ello es importante, y cada vez más, conocer los distintos servicios que ofrecen las entidades financieras.

1. ¿QUÉ SERVICIOS ME PUEDEN PRESTAR?

Desde el primer día de constitución de una empresa hasta en la operación más compleja, podemos contar con el respaldo del servicio bancario adecuado.

Los servicios que nos pueden ofrecer las entidades financieras son los siguientes:

• Cajeros automáticos y terminales en puntos de venta

* Disposiciones de efectivo y operaciones sobre cuentas en cajeros

Cada vez en mayor medida se facilita el acceso de los clientes a sus cuentas de disposición a la vista, mediante la utilización de tarjetas que permiten a través de cajeros automáticos la realización de determinadas operaciones.

* Operaciones en terminales punto de venta

Las entidades bancarias están ampliando el número de establecimientos que admiten sus tarjetas como medio de pago. Por esta razón, impulsan el desarrollo de tecnología de equipos terminales en punto de venta (de bajo coste), que tienen capacidad para procesar automáticamente los pagos con conexión on line a centros de autorización y a aquellas entidades financieras en las que se encuentran las cuentas disponibles a la vista o cuentas de tarjetas de crédito en las que se adeudan las transacciones.

• Banca por Internet

En principio, todas las operaciones que pueden concluirse en la banca presencial y en la banca a distancia por terminales de autoservicio bancario o de aceptación de medios de pagos alternativos al dinero electrónico pueden ser realizados por las entidades de crédito a través de internet.

La excepción es el acceso a la obtención de billetes de curso legal que tanto en la banca presencial como en la realizada con dispositivos de autoservicio, sólo es posible a través de cajeros automáticos.

• Domiciliaciones (recibos, letras, etc.)

Las domiciliaciones en cuenta bancaria disponible a la vista son órdenes de sus titulares a las entidades de depósito para que atiendan un pago presentado por un tercero, bien por una sola vez, hasta que se revoque el mandato (en caso de pagos periódicos) o por tiempo indefinido. Se pueden domiciliar recibos, facturas, efectos, etc.

• Cheques bancarios

El cheque bancario también es conocido como cheque garantizado porque el librador es el propio banco que lo emite por orden del depositario.

El banco, en el momento de emitir el cheque bancario, retira el importe del mismo de la cuenta del ordenante. En este medio de pago, como vemos, las figuras del librador y librado se confunden.

• Tarjetas

Las entidades financieras incluyen entre sus servicios la emisión de tarjetas con el fin de que su clientela pueda:

*Acceder a sus cuentas para disposición de dinero en efectivo.

*Realizar compras en determinados establecimientos sin necesidad de utilizar dinero.

*Obtener información de límite de crédito disponible.

Dentro de las tarjetas, distinguimos **tarjetas de débito** y **tarjetas de crédito**.

Las tarjetas de débito son tarjetas bancarias en las que se adeudan en la cuenta las cantidades dispuestas en efectivo o los pagos realizados con la misma.

Las tarjetas de crédito dan lugar a la creación de una tarjeta específica. Son un tipo de tarjetas bancarias en las que se adeudan durante un período que normalmente es de un mes, las cantidades dispuestas en efectivo y los pagos realizados con la misma. Al finalizar el mes, el total se adeuda en la cuenta bancaria disponible a la

vista que estuviera asociada a la tarjeta.

• Servicios de valores

Las entidades de crédito ofrecen un conjunto de servicios relacionados tanto con el movimiento de valores mobiliarios y cuantas operaciones tengan lugar por razones de su emisión, circulación, depósito, transferencia, enajenación, custodia, conversión, amortización, etc.

Las **funciones** del servicio de bolsa y valores son:

- Mantener la base de datos de valores.
- Tramitar órdenes de compra y venta en Bolsa.
- Constituir depósitos de valores en custodia.
- Informar al cliente sobre suscripciones, ampliaciones de capital, amortizaciones, juntas, dividendos activos y pasivos, intereses, ofertas públicas de adquisición y demás operaciones análogas.
- Recibir las instrucciones del cliente sobre las operaciones citadas y ejecutar lo ordenado.
- Liquidar las cantidades correspondientes a operaciones realizadas a sus ordenantes, a emisores y a intermediarios, manteniendo actualizados los saldos en el Servicio de Compensación y Liquidación de Valores.
- Realizar asientos contables y emitir la correspondencia a que dé lugar lo reseñado en los puntos anteriores.

No es fácil que el titular o propietario de unos valores pueda encargarse directamente del trabajo de administración que estas funciones representan.

En la práctica, le sería técnicamente imposible defender sus intereses por sí mismo y con eficacia ante el cúmulo de información a recibir, posibilidades a considerar, obligaciones a cumplir, derechos a ejercitar, etc., que son consecuencia de la titularidad de unos valores, pues la atención personal directa a todas estas facetas puede requerir disponibilidades de tiempo, capacitación e, incluso, dinero, que no siempre están al alcance de cualquiera.

Además, la desmaterialización de los valores mobiliarios cotizados, implica una informatización de estos procesos, con la intervención en algunos de ellos de órganos centralizados, como el Servicio de Compensación y Liquidación de Valores, donde no tienen cabida actuaciones individuales.

Los servicios que las entidades financieras prestan en este área, por los cuales cobra las correspondientes comisiones, tienen la utilidad para el cliente de relevarle de los trabajos de cuidado y administración que genera la tenencia de valores.

2. ¿ME AYUDARÁN CON MIS PAGOS DE IMPUESTOS, SEGUROS...?

Impuestos

Entre los servicios que prestan los bancos se encuentran aquellos que sirven para facilitar el pago de impuestos al contribuyente, ya que el banco es una entidad colaboradora de la Administración que ejerce de intermediaria entre Hacienda y el contribuyente.

El contribuyente / cliente tiene las siguientes ventajas:

- Seguridad al realizar su pago.
- Comodidad al no tener que realizar filas enormes.
- Recepción de atención profesional.

Un empresario o profesional puede presentar sus declaraciones trimestrales o mensuales de I.V.A y también puede presentar trimestralmente sus declaraciones de pagos fraccionados (en el caso de que exista obligación de presentarlos y siempre que la declaración sea positiva), en el banco.

Por otro lado los contribuyentes, desarrollen o no una actividad profesional o empresarial, podrán presentar su declaración anual de I.R.P.F. o del Impuesto sobre Sociedades en su banco. Incluso es posible solicitar financiación a dicha entidad para realizar el pago de la deuda tributaria.

Seguros

El banco también ofrece la posibilidad de contratar seguros de vida, de accidentes, multihogar, planes de pensiones, etc., facilitando la información necesaria de cara a conseguir la mejor cobertura y el máximo beneficio fiscal (en el caso de Planes de Pensiones).

Los servicios de seguros y relacionados con seguros son:

- Seguros de vida;
- Seguros distintos de los de vida (sobre cosas, etc.).
- Servicios auxiliares de los seguros, por ejemplo los de consultores, actuarios, evaluación de riesgos e indemnización de siniestros.

3. ¿DÓNDE PUEDE, LA ENTIDAD FINANCIERA, OBTENER INFORMACIÓN SOBRE SUS CLIENTES?

En el ámbito de una actividad empresarial o profesional se hace necesario recabar información sobre determinadas empresas que pueden ser potenciales

clientes o que ya lo son.

Igualmente, las entidades financieras necesitan recoger información sobre los clientes que solicitan financiación. Esta información puede ser de **origen interno**; es decir, de la propia institución, o **externo** que es la que conseguirá la entidad financiera por sus propios medios o solicitándola al cliente.

Esta doble información permite a la entidad financiera realizar dos tipos de análisis complementarios:

- Uno relacional basado en la información que obtenga sobre el grado de cumplimiento de nuestros compromisos anteriores, posibles situaciones irregulares, etc.
- Un análisis económico financiero, basado en el estudio de nuestros estados financieros, capacidad de generación de ingresos y beneficios, etc.

INFORMACIÓN INTERNA

La **información interna** es la que genera la propia entidad financiera con los antecedentes operativos de sus clientes, en este caso, empresas. Esta información engloba:

- Las hojas de riesgo o fichas del cliente que recogen la mayor parte de las operaciones que la entidad realiza con sus clientes (saldos puntuales y medios, evolución de los últimos meses, préstamos y créditos actuales y vencidos, morosidad actual e histórica, conductas irregulares, etc.).
- Hojas de propuestas de anteriores operaciones o renovaciones, que recogen informes previos, etc.

INFORMACIÓN EXTERNA

Como hemos indicado, esta información es la referente a la que pueden obtener las entidades financieras por sus propios medios.

En el caso de operaciones con empresas, la información externa es más compleja y abundante que la que se necesita para los particulares.

Sin embargo, es imprescindible un análisis escrupuloso de todos los datos para poder efectuar una evaluación correcta de la situación de la empresa, minimizando así los factores de riesgo.

Entre este tipo de información externa distinguimos la **información a solicitar al cliente y otro tipo de información**. Vamos a verlas detalladamente.

- **Información a solicitar al cliente**

-Estados financieros: son el Balance, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias y la Memoria. Normalmente, las entidades financieras solicitarán los correspondientes a los 3 últimos años y exigirán que estén firmados, con antefirma y sello de la empresa.

-Justificantes de pago oficiales: permiten confirmar que la empresa solicitante se encuentra al corriente de sus obligaciones con las Entidades Públicas.

Estos documentos tienen la utilidad añadida de permitir a las entidades financieras contrastar con datos oficiales algunas de las informaciones contables privadas que les facilite la empresa.

Los más comunes son:

* Declaración del Impuesto sobre Sociedades y Hoja de Liquidación. Contiene el Balance y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias Oficiales, necesarios como elemento de contraste de los estados financieros privados o de gestión.

* Liquidaciones de la Seguridad Social. Como mínimo, de los 3 últimos meses. Informa sobre la plantilla de la empresa y sobre sus gastos de personal.

* Liquidaciones de IVA. Si es posible, las de los últimos trimestres o meses (según la empresa) y el Resumen del año anterior. Permite contrastar la cifra de facturación de la empresa.

* Ingresos de las retenciones del I.R.P.F. y resumen anual.

* Declaración Anual de Operaciones (cobros y pagos superiores a 3.005,06 euros). Disponemos aquí de la relación de los principales clientes y proveedores del solicitante, lo que será de gran utilidad para conocer la "clientela" de la empresa y (mediante informes o consultas al RAI) su solvencia.

Si se detecta el impago de alguna de estas obligaciones, la entidad financiera deberá recabar a la empresa solicitante una explicación inmediata y satisfactoria.

En caso de no recibirla, existe motivo suficiente para cancelar el trámite de la operación. A no ser, lógicamente, que medien otros argumentos de mayor envergadura que aconsejen lo contrario.

-Otras informaciones

Las más comunes son la Memoria de la inversión a efectuar, los Estados Financieros Previsionales, el Plan Financiero y la relación de bienes de los avalistas.

Las solicitudes de operaciones de préstamos a medio y largo plazo deben acompañarse de una Memoria explicativa del proyecto a financiar, que deberá presentar el máximo soporte documental posible (presupuestos,

facturas pro forma, etc.).

y crece!

Paralelamente al proyecto, la entidad financiera debe disponer del Plan Financiero y de los Estados Contables Previsionales que lo sustentan.

De esta manera podremos evaluar si la empresa ha hecho un planteamiento coherente de la inversión y estimar su capacidad de generar los recursos necesarios para atender al reembolso del préstamo, y si esta previsión contempla la devolución mediante generación de excedentes y beneficios o, se pretende realizar mediante la venta de activos, en cuyo caso la entidad financiera averiguará cómo se verá afectada la capacidad de actividad de la empresa al desprenderse de estos activos.

En las operaciones que precisen la garantía de avalistas, éstos deberán presentar una relación de bienes (valorada y firmada) así como las últimas Declaraciones de la Renta y del Patrimonio.

Es muy importante en este punto conocer el tipo de empresa, desde la perspectiva jurídica, que solicita información, puesto que existen sociedades de responsabilidad limitada que sólo responden con los bienes de la propia sociedad (como es el caso de las Sociedades Anónimas y Limitadas) mientras en otros casos la responsabilidad afecta a cada uno de los socios, que responden con su patrimonio, en función de su grado de participación en la empresa.

TÍTULO

Guía útil de financiación para conseguir el SI QUIERO

© CEIN, S.A. – Noáin 2006

EDITA

CEIN, S.A.

CEIN, S.A.: Polígono Industrial Mocholí, Plaza CEIN 5

31110 NOÁIN (NAVARRA). Tel. 848 426 000/001. Fax 848 426 010