

PRODUCTOS FINANCIEROS: OPERACIONES DE ACTIVO



(Los datos están sujetos a modificaciones derivadas de las tensiones inflacionistas y la evolución de los tipos de interés)

OPERACIONES DE ACTIVO

Son aquellas mediante las cuales la Entidades Financieras conceden a sus clientes sumas dinerarias o disponibilidad para obtenerlas con cargo a los capitales que han recibido de sus clientes o a sus propios recursos.



OPERACIONES DE ACTIVO EN EMPRESAS FINTECH

Empresas Fintech están proporcionando soluciones financieras innovadoras y accesibles, aprovechando la tecnología para agilizar los procesos y mejorar la experiencia del cliente en el ámbito de las operaciones de activo.

Préstamos Peer-to-Peer (P2P)

Plataformas que conectan a inversores con empresas que buscan financiamiento para sus proyectos. Los inversores pueden prestar dinero a estas empresas y obtener rendimientos a través de los intereses generados. Por otro lado, las empresas obtienen acceso a financiamiento rápido y flexible, evitando los procesos engorrosos y las tasas elevadas de los bancos tradicionales.

Financiación de manera colectiva a través de plataformas de **Crowlending**.

Las plataformas de Crowlending, son empresas que permiten la interacción entre los recaudadores de fondos y la multitud de prestatarios que de forma conjunta proveen de fondos a través de estas plataformas a un tipo de interés pactado. Los préstamos se pueden realizar y recaudar a través de la plataforma de financiación colectiva. En el caso del **Peer-to-peer lending**, por ejemplo, los prestamistas se unen a través de empresas como **Mintos** o **Bit2me**.

OPERACIONES DE ACTIVO EN EMPRESAS FINTECH

Plataformas Fintech como **MyInvestor**, han ido creciendo y fusionándose con otras Fintech, como en este caso, **helloteca**.



MyInvestor proporciona operaciones de activo antiguamente ligadas a la banca tradicional

Por ejemplo **préstamos hipotecarios** = aprovechándose de la ausencia de infraestructura material, limitando así los costes y pudiendo ofrecer condiciones ventajosas a sus clientes.

También proporciona financiación a **préstamos al consumo**.

EJEMPLOS DE OPERACIONES DE ACTIVO OFRECIDAS POR EMPRESAS FINTECH

- 1) Préstamos Personales
- 2) Préstamos P2P (Peer-to-Peer)
- 3) Financiamiento Comercial
- 4) Préstamos Garantizados por Activos
- 5) Crowdfunding
- 6) Préstamos Hipotecarios digitales
- 7) Plataformas de Inversión Automatizada (Robo-Advisors)



OPERACIONES DE ACTIVO en EMPRESAS FINTECH

Fintonic

Permite contratar un préstamo entre las opciones más interesantes, gestionar todos los seguros y conectar la información de distintas entidades.



Prestalo

Servicios de asesoramiento sin coste ni compromiso para contratar un préstamo.



Finteca

Acompañan en la gestión de una hipoteca para conseguir las mejores condiciones de forma sencilla.



PRODUCTOS FINANCIEROS - OPERACIONES DE ACTIVO

Evolución del crédito

En millones de euros

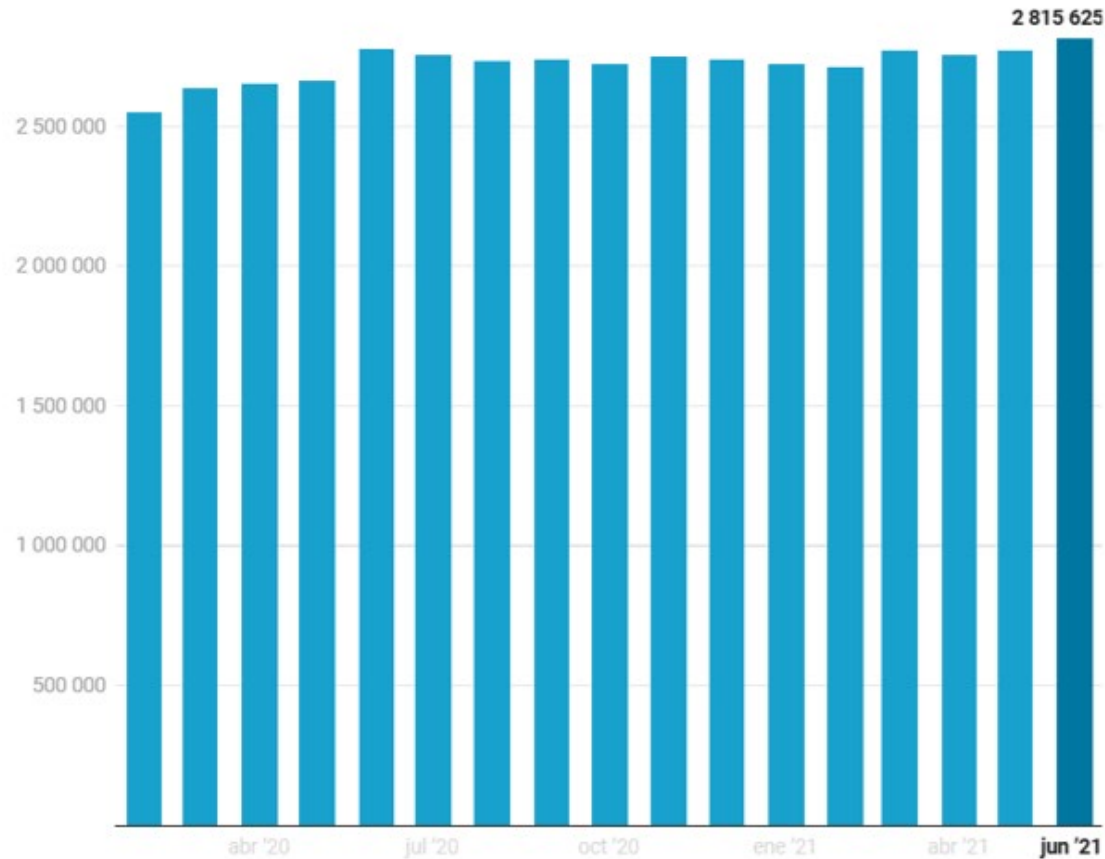
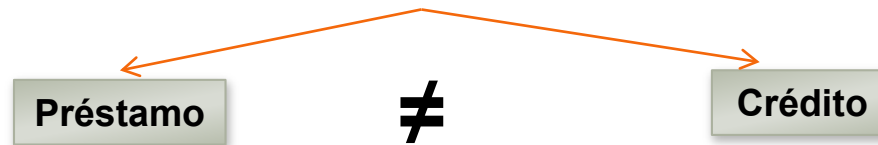


Gráfico: Business Insider España • Fuente: Banco de España

PRÉSTAMOS Y CRÉDITOS

Existe una idea generalizada que tiende a confundir ambos conceptos, pues ambos se identifican con la prestación de fondos a un tercero durante un cierto tiempo. Sin embargo, existen diferencias entre ellos:



Dinero que el banco presta a un cliente, obligándose éste a devolver el principal más los intereses pactados en los plazos fijados

El banco establece una comisión de disponibilidad sobre el saldo no dispuesto, concede créditos cuyo límite se va reduciendo o introducción de cláusulas en el contrato que obliguen a la utilización del crédito

Fondos que el banco pone a disposición del cliente bajo ciertas condiciones y durante un plazo. Los intereses se cargan sobre las cantidades realmente dispuestas y al vencimiento se devuelve el capital vivo



Hay veces que el cliente no llega a disponer de esos fondos y al banco no le genera beneficio



EL RIESGO EN LAS OPERACIONES DE ACTIVO

El Riesgo

- ❑ En el lado del pasivo, cuando tomamos depósitos en cualesquiera de sus formas, estamos pagando intereses (coste financiero) en operaciones en las que **ofrecemos nuestra solvencia** como complemento de la rentabilidad para el depositante.
- ❑ Por el contrario, en las operaciones de activo, exigimos el cobro de unos intereses por prestar fondos o solvencia en el caso de avales.
- ❑ En estas operaciones, sin embargo, **incorporamos riesgos**, que previamente deberán ser analizados y asumidos, de acuerdo con la normativa, en materia de riesgos del Banco de España (BCE), y con los estándares establecidos por el mismo Banco, dentro de su objetivo general del binomio riesgo-rentabilidad .

PRODUCTOS DE ACTIVO. LÍNEA DE CRÉDITO

Línea de crédito en cuenta corriente

- Es el límite de fondos disponibles que una entidad financiera (**acreditante**) concede a un cliente (**acreditado**) durante un plazo determinado.
- Cuando se reembolsa la parte utilizada de la línea, el límite vuelve a quedar disponible en su totalidad hasta nueva disposición o hasta la fecha convenida.
- El crédito es un producto a corto plazo para atender **necesidades puntuales de financiación del circulante**.
- El crédito se instrumenta en una cuenta corriente a la que se asigna el límite correspondiente.
- Los intereses se calculan a través del importe o saldo medio dispuesto durante cada periodo de liquidación.

PRODUCTOS DE ACTIVO. LÍNEA DE CRÉDITO (continuación)

❑ Comisiones y penalizaciones:

- **Apertura:** Un % sobre el límite
- **Disponibilidad o de disposición:** Un % sobre saldos medios no dispuestos.
- **Excedidos:** Un % superior al tipo de interés normal sobre los saldos medios excedidos en cada periodo.
- **Intereses de demora:** Un % sobre el margen ordinario.(Ente uno y dos puntos porcentuales).

❑ **Liquidaciones:** Se pueden liquidar mensual, trimestral, semestral o anualmente raramente, siendo la liquidación trimestral la más habitual.

❑ **Garantía:** Póliza de crédito intervenida o no por Fedatario Público. En clientes de elevada solvencia, no se interviene y se incluye la cláusula de elevable a Escritura Pública a petición de cualquiera de las partes.

PRODUCTOS DE ACTIVO. CLÁUSULAS HABITUALES

■ Cláusulas habituales:

- ❑ Definición del **tipo de interés** (Fijo, variable, o Mixto) aplicable, periodos de interés, fechas de liquidación y comisiones aplicables.
- ❑ **Vencimiento último** y reducciones del límite disponible.
- ❑ **Importe** máximo
- ❑ **Información** a facilitar al Banco. (balances, cuentas de resultados etc.
- ❑ Causas del **vencimiento anticipado**:
 - Disminución de solvencia
 - Procedimiento judicial contra el Acreditado
 - Suspensión de Pagos
 - Impago de cualquier cantidad reclamada por el Banco en virtud de este contrato o de cualquier otra entidad. – Cross Default -
 - Enajenación de Patrimonio
 - Disolución, liquidación, traspaso, etc.
 - Deterioro de la estructura financiera
 - Modificación de la estructura societaria

PRODUCTOS DE ACTIVO. PRÉSTAMO

Préstamo

- La diferencia sustancial “versus” crédito es que en el préstamo se produce una entrega inicial del importe de este, y que el prestatario devuelve según el calendario pactado, (ni antes ni después).
- Es un producto a medio y largo plazo, para atender las necesidades de financiación del activo fijo y de las nuevas inversiones. No para financiar circulante.
- Las amortizaciones son periódicas y pactadas. Se habla de préstamo “bullet” cuando no hay amortizaciones intermedias.
- El sistema de amortización de préstamos y créditos tiene una gran importancia. Repasemos brevemente conocimientos que deberíamos poseer:

LOS MÉTODOS DE AMORTIZACIÓN DE LOS PRÉSTAMOS Y CRÉDITOS

La amortización de préstamos

Una de las aplicaciones más importantes del interés compuesto implica que los préstamos deberán ser devueltos en varios pagos en el futuro.

La amortización financiera de un préstamo se produce cuando el préstamo se devuelve a través de una serie de cantidades que se hacen al final de cada periodo (trimestral, semestral, etc)

Métodos de Amortización de Préstamos	Método francés (anulidad constante)
	Método de cuotas de amortización constante
	Método americano

EL MÉTODO FRANCÉS O DE ANUALIDAD CONSTANTE

Supongamos que una empresa pide prestado un millón de euros (el principal del préstamo) que volverá en pagos iguales al final de cada año durante los tres años que dura la amortización (por simplicidad, no tendremos en cuenta ni las comisiones ni los impuestos). El prestamista carga un 16 % de interés anual sobre la parte del principal no devuelta. Lo primero que debemos hacer es calcular el pago anual que la empresa deberá realizar y que recibe el nombre de anualidad. Esta estará compuesta de los intereses del período más la cuota de amortización del préstamo que deberá hacerse efectiva en ese momento.

Como la anualidad es constante nos encontramos con que el millón de euros será el valor actual (VA) de una renta de P euros anuales durante tres años al tipo de interés del 16%:

$$1.000.000 = \frac{P}{(1,16)} + \frac{P}{(1,16)^2} + \frac{P}{(1,16)^3} = P \times \frac{1 - (1,16)^{-3}}{0,16}$$

$$P = \frac{1.000.000}{2,2458895} = 445.258$$

En la tabla que aparece en la figura siguiente se muestra el cuadro de amortización de este caso según el método francés e anualidad constante. En ella se puede apreciar como los intereses van siendo decrecientes a medida que aumenta la parte del principal amortizado y decrece la parte del principal vivo. Esta última decrece cada vez más rápido debido al aumento del proceso de amortización

EL MÉTODO FRANCÉS o de ANUALIDAD CONSTANTE

Método Francés o de anualidad constante

Año	Principal	Intereses	Anualidad	Amortización	Principal Vivo
1	1.000.000,00 €	160.000,00 €	445.258,00 €	285.258,00 €	714.742,00 €
2	714.742,00 €	114.358,72 €	445.258,00 €	330.899,28 €	383.842,72 €
3	383.843,00 €	61.414,88 €	445.258,00 €	383.843,12 €	-0 €
		335.773,60 €	1.335.774,00 €	1.000.000,40 €	

EL MÉTODO DE LA CUOTA DE AMORTIZACIÓN CONSTANTE

Amortización: 1.000.000 / 3 = 333.333 €

Método de la cuota de amortización constante					
Año	Principal	Intereses	Anualidad	Amortización	Principal Vivo
1	1.000.000,00 €	160.000,00 €	493.333,33 €	333.333,33 €	666.666,67 €
2	666.666,67 €	106.666,67 €	440.000,00 €	333.333,33 €	333.333,33 €
3	333.333,33 €	53.333,33 €	386.666,67 €	333.333,33 €	- €
		320.000,00 €	1.320.000,00 €	1.000.000,00 €	

EL MÉTODO AMERICANO

Consiste en amortizar la totalidad del préstamo al final del último período y mientras tanto se irán pagando intereses.

En realidad es un método con una carencia de amortización total excepto en el último período

En nuestro ejemplo, pagará 160.000 € en concepto de intereses durante cada año (480.000 € en total) y el último día del tercer año pagará, además, el principal.

OPERACIONES DE ACTIVO. PRÉSTAMO (CONTINUACIÓN)

■ Comisiones:

Apertura: Un % sobre el importe total del préstamo.

Cancelación Anticipada: Penalización por anticipar pagos.

■ **Cesión del préstamo:** El prestamista se reserva la posibilidad de ceder su posición contractual a otra entidad, con la sola notificación de la misma, no es necesario el consentimiento expreso del prestamista. El prestatario sin embargo no podrá ceder su posición contractual sin permiso del prestatario.

■ **Garantía:** Póliza de préstamo intervenida o no por el Fedatario Público.

■ **Cláusulas habituales:** Similares a las de la línea de crédito.

■ **Diferencias para el Banco y cliente entre la contratación de un préstamo y un crédito:**

El préstamo **asegura la inversión** al banco durante el periodo contratado y le facilita mejor la gestión de su Tesorería y evita que especulen contra él en coyunturas determinadas de tipos de interés.

El crédito da **mayor flexibilidad al cliente**, al poder decidir cuándo utilizarlo y cuando no.

PRODUCTOS DE ACTIVO. PRÉSTAMO HIPOTECARIO

- La diferencia fundamental de este préstamo frente a uno de garantía personal o garantía corporativa se basa en que el riesgo con garantía hipotecaria está soportado por un activo real.
- Es decir, en caso de impago o quiebra de una sociedad, el Banco siempre podrá embargar el citado bien y solicitar la subasta pública, al tener prelación frente a otros acreedores y poder cancelar el préstamo. Por ello es importante que la valoración sea correcta tirando a conservadora. (Nivel de “*Loan to value*” exigido).
- Ello supone al mismo tiempo, que la rentabilidad de la operación podrá ser menor que en las operaciones estándar, al ser menor el riesgo adquirido.
- Además, el hecho de incorporar una **garantía real** permitirá al Banco poder alargar los plazos de amortización, cosa más complicada en un crédito de garantía corporativa o personal.
- **Los gastos**, por el contrario, serán superiores, ya que el proceso de gravar la garantía real al buen fin del crédito tiene unos gravámenes fiscales (A.J.D.), así como costes de su inscripción en el Registro de la Propiedad, gastos de tasación, gestoría y fedatario público que permite completar el proceso.

PRODUCTOS DE ACTIVO. CARTERA COMERCIAL

■ Instrumentos de cobro dirigidos a empresas cuya actividad genera documentos que cumplen **función de giro**: Letras de Cambio, Pagarés, Recibos normalizados.

■ Las Operaciones deben estar amparadas en una póliza de negociación de documentos comerciales, intervenida o no.

■ **Cobro de intereses** al descuento por el tiempo que media entre la fecha de negociación y el vencimiento. Hasta 12 meses se utilizará interés simple, a mayor plazo el compuesto. Si fuera en **gestión de cobro** se cobrará una comisión.

■ **Tipo de interés**: Fijo o variable, referenciado al Euribor más un margen. Revisión no automática. Posibilidad de modificación en cada remesa.

■ **Comisiones:**

- Gestión de cobro
- Devolución, gastos de protesto etc..

PRODUCTOS DE ACTIVO. LA LETRA DE CAMBIO

→ ¿Qué es una letra de cambio?

Es un documento mercantil por el que una persona (librador), ordena a otra (librado), el pago de una determinada cantidad de dinero en una fecha determinada o fecha de vencimiento.

→ Quienes intervienen en una letra de cambio?

El librador: Es la persona acreedora de la deuda y quién emite la letra de cambio para que el deudor o librado la acepte y se haga cargo del pago del importe.

El Librado: Es el deudor y quien tiene que pagar la letra. El librado puede aceptar o no la orden de pago.

En caso de Acepto, el librado se compromete al pago y se convierte en el *Aceptante*.

El Tomador, el tenedor y el beneficiario: Es la persona que tiene en su poder la letra, a quién se le tiene que abonar el importe de la misma.

El Tomador es el primer receptor de la letra, después en sucesivas transmisiones se denominan Tenedores, siendo el último el beneficiario.

PRODUCTOS DE ACTIVO. LA LETRA DE CAMBIO (continuación)

→ Otros intervinientes:

El Endosante: El que endosa o transmite la letra a un tercero.

El Endosatario: Aquel en cuyo favor se endosa la letra.

El Avalista: Es la persona que garantiza el pago de la letra además del Deudor.

→ El Acepto:

Si el librado no acepta la letra, no estará obligado al pago de la misma, independientemente de las acciones que quepan ejercitar contra él por dicha negativa.

Si la letra no fuera aceptada, el tenedor reclamaría el importe al vencimiento al librador.

→ El Avalista:

El avalista asume junto al librado la responsabilidad del pago de la letra. Esta figura se dará solo en las letras aceptadas.

PRODUCTOS DE ACTIVO. LA LETRA DE CAMBIO (continuación)

→ El Endoso:

Es la declaración contenida en la letra de cambio por la que el librador transmite a un tercero o endosatario los derechos de cobro derivados de la letra. Por tanto, el endosatario se convierte en el tenedor o beneficiario de la letra si no la volviera a endosar.

Una letra es endosable sino aparece la cláusula “ no endosable” y se podrá endosar tantas veces como se quiera.

El endosante a su vez garantiza la aceptación y el pago de la letra a los que la vayan adquiriendo con posterioridad y será necesario su firma para que el endoso sea efectivo.

No se tendría esta garantía si la letra llevara la cláusula “ sin garantía”.

→ El Protesto:

Es el acto Notarial que sirve para acreditar que se ha producido el impago de la letra al vencimiento.

El Notario levanta acta y comunica al Librado que la letra ha sido Protestada.

PRODUCTOS DE ACTIVO. LA LETRA DE CAMBIO (continuación)

→ El Protesto (Cont.)

El librado también podrá efectuar alegaciones. Transcurrido el plazo si la letra no fuera pagada, el Notario devolverá la misma al tenedor junto con el acta de protesto, y si las hubiere, las alegaciones correspondientes efectuadas por el deudor.

→ La acción judicial por impago:

Una letra de cambio **Aceptada** y debidamente protestada tiene fuerza ejecutiva que se ejercerá a través del juzgado de primera instancia del domicilio del obligado al pago, a través de abogado y procurador.

El juez una vez analizado los pormenores decretará en su caso un embargo de bienes que cubran la deuda y los costes.

Si la letra no fuera protestada debidamente, se **perjudicará** y perderá la acción ejecutiva debiéndose de proceder a través de un procedimiento ordinario. Además, una letra perjudicada **perderá las acciones cambiarias** de regreso contra los endosantes anteriores y el librador y sus avalistas si los hubiera, pero no perderá la acción cambiaria directa contra el aceptante (librado) y su avalista

PRODUCTOS DE ACTIVO. LA LETRA DE CAMBIO (continuación)

“ Letra a la vista”

→ Cuando no se especifica el plazo y puede ser presentada al cobro en cualquier momento.

Prescripciones

→ La acción cambiaria contra el aceptante de una letra de cambio prescribe a los tres años desde la fecha de vencimiento.

→ La acción cambiaria del tenedor o beneficiario contra el librador, prescribe en el plazo de un año desde la fecha de protesto.

→ Las acciones de unos endosantes contra los anteriores endosantes prescriben a su vez a los seis meses.

PRODUCTOS DE ACTIVO. PAGARÉ

Documento mercantil por el que el firmante se obliga a pagar a otra persona (tenedor) una cantidad determinada en una fecha y lugar prefijados.

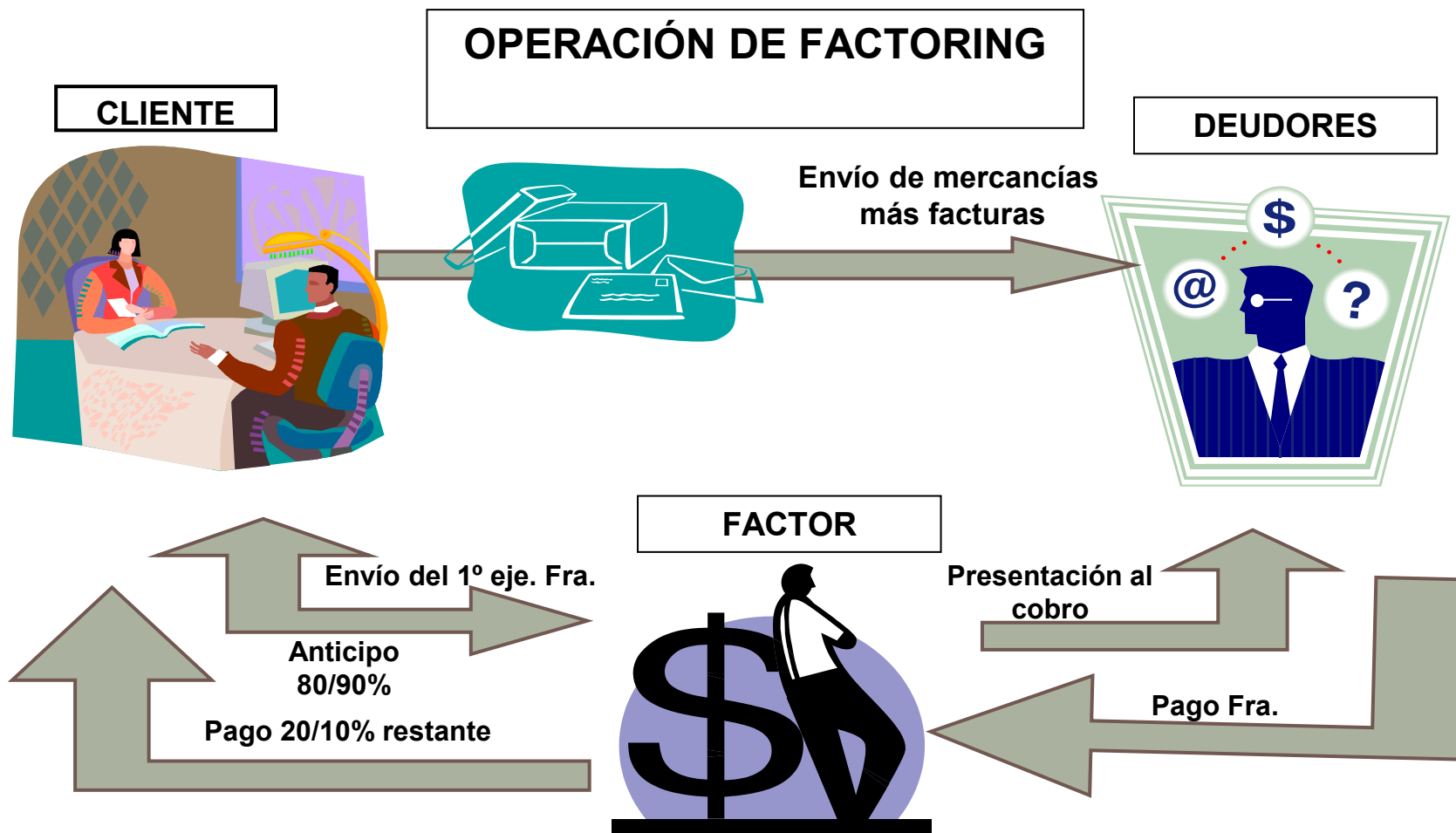
Requisitos:

- La denominación de Pagaré inserta en el texto del mismo título.
- La indicación de un vencimiento y de la cantidad.
- Lugar de pago
- Nombre del beneficiario del pago a cuya orden se haya efectuado.
- Fecha y lugar en el que se firme el Pagaré
- Firma del emisor del título.

FACTORING

- **EI FACTORING** es un conjunto de servicios operativo-financieros para atender las necesidades de gestión de cobro, generados por el tráfico comercial con o sin recurso.
- **Servicios del FACTORING:**
 - 1) Clasificación de deudores.
 - 2) Administración de las cuentas a cobrar.
 - 3) Gestión de cobro de las facturas.
 - 4) Cobertura de riesgo por insolvencia (**sin recurso**).
 - 5) Financiación de las facturas. Financiación fuera de balance.
- **Tipos de interés:** Variable referenciado normalmente al Euribor a 90 días más un margen. Revisión mensual. Liquidación mensual.

FACTORING



Fuente: Lopez Pascual, J y Sebastián, Altina. (2015). "Economía y Gestión Bancaria" Ed Pirámide

FACTORING

- **Comisiones:**
 - Estudio y clasificación de deudores.
 - Factoraje.
 - Manipulación de documentos.
 - Reclamación por demora
- Esta operativa es totalmente soportada por la Sociedad de *Factoring* y *Confirming* del Banco.
- **Contrato:** Facilitado por la Sociedad de *Factoring* y *Confirming* que recoge todos los riesgos derivados de la operativa, y que además es centro de costes, por lo que traspasa el beneficio a la unidad generadora de la operación.

EL FACTORING COMO GESTIÓN DE LAS CUENTAS A COBRAR

- Facilita todo el proceso de gestión de las cuentas a cobrar, tanto si son financiadas como si no lo son. El Banco pone a disposición del cedente toda su infraestructura para abordar el **proceso de gestión de cobro**, con importantes ahorros en costes, y obtención de un buen tratamiento en los impagados.
- **El análisis que el propio Banco** efectúa sobre la cartera de clientes constituye una ayuda y referencia cualitativa importante para la empresa, de cara al mejor conocimiento de su propia cartera de clientes y de la percepción que la banca tiene sobre ellos.
- El **Factoring** con recurso o no, puede suponer un **alivio en las cuentas de tesorería** de la empresa en momentos señalados, sin necesidad de aumentar las líneas de endeudamiento con la Banca.

FACTORING “MAKE UP” y CARACTERÍSTICAS

Factoring and Balance “make up”

- En determinadas fechas de finales de trimestre, semestre o cierre de balance final de año, las empresas de cara a la presentación de resultados pueden efectuar operaciones a corto plazo, al objeto de mejorar determinados ratios de su balance. (**Maquillaje de Balances**).
- El Factoring es una de las posibilidades para la mejora de los ratios de liquidez a corto plazo.

■ CARACTERÍSTICAS:

- **Factoring sin recurso**, para que esas cuentas a cobrar salgan del balance.
- Por tanto, el Banco adquiere esos activos, anticipando los fondos.
- Producto para clientes con buena solvencia. (La decisión debe ser adoptada con rapidez, antes de la fecha de cierre de las cuentas).
- Puede efectuarse con franquicia o no, en donde una parte de los eventuales impagos serían con recurso al cedente.

FACTORING

- La empresa deberá normalmente **consultar con los auditores**, para que den el visto bueno a este tipo de operaciones, ya que de lo contrario podrían no ser tenidas en cuenta por estos y por tanto no obtener el beneficio perseguido.
- Estas operaciones no son de gestión de cobro, ni tampoco de cobertura de riesgo, ni tan siquiera persiguen una financiación a pesar de que ésta se produzca. **La operativa persigue como se ha señalado actuar sobre la estructura financiera a corto plazo.**

PRODUCTOS DE ACTIVO: LEASING y RENTING

Leasing (Arrendamiento Financiero)

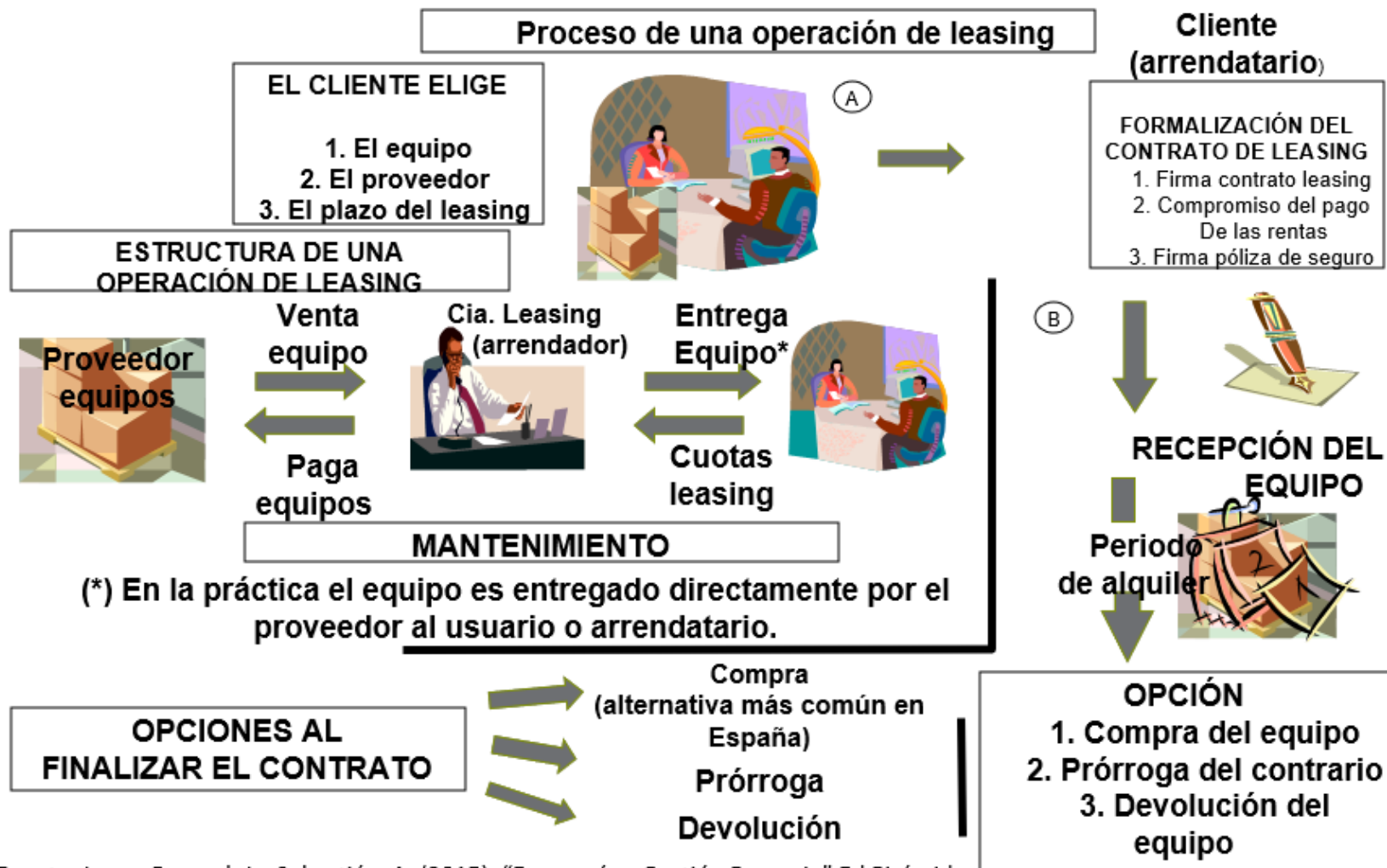
■ DEFINICIÓN:

- Viene del inglés, “*to lease*”, arrendar.
- Sistema de financiación para las empresas de sus locales de negocio, bienes de equipo, maquinaria, vehículos, flotas etc.
- Consiste en tomar esos bienes en arrendamiento (en lugar de propiedad) por una sociedad de Leasing, que cobrará un canon periódico por el disfrute de los mismos y ofrece una opción de compra al final del contrato, por un importe que se denomina Valor Residual.

■ VENTAJAS:

- El leasing permite el funcionamiento de las empresas sin grandes inmovilizaciones de capital.
- Tiene también la ventaja de que las cuotas abonadas por las empresas tienen consideración de gasto deducible en el Impuesto sobre Sociedades.
- Una operación de Leasing equivale en muchas ocasiones a una amortización acelerada del bien.

LEASING



Fuente: Lopez Pascual, J y Sebastián, A. (2015). "Economía y Gestión Bancaria" Ed Pirámide

LEASING

■ Tipos de Leasing:

□ Leasing Operativo:

- Cuando se incluye en el contrato cláusulas de mantenimiento y reparación, siendo un contrato revocable en cualquier momento con preaviso.
- Tanto desde el punto de vista financiero como fiscal, el importe de estas operaciones no tiene consideración de endeudamiento, sino de gasto.

□ Leasing Financiero:

- Cuando no existen cláusulas de mantenimiento y reparación. Normalmente son contratos no revocables, con valores residuales cercanos a cero, al final del contrato.
- Desde el punto de vista de los analistas financieros se les considera operaciones de endeudamiento y no de gasto.

NOTA: Existen diseños de operaciones que son mezcla de los dos conceptos en función del clausulado del contrato.

LEASING

■ Sales and Lease - back.

- Es una operación en la que una empresa vende su propio activo a otra empresa y posteriormente acuerda alquilárselo por un periodo, con opción de recompra o no.
- Esta es una **típica operación de actuación sobre la estructura financiera** de una empresa para aligerarla y presentar unos mejores ratios de endeudamiento, o simplemente una forma de buscar financiación sin aumentar la deuda.

LEASING

■ Tipos de interés:

- Normalmente referenciado al Euribor más un margen.

■ Comisiones:

- Apertura
- Cancelaciones anticipadas.
- Reclamación por demora.

■ Plazos: Van en función del periodo medio de amortización del bien objeto del leasing.

■ Ejemplos:

- En Leasing Inmobiliario (10-15 años)
- En Leasing Mobiliario (2-5 años)

RENTING

- El Renting es un **arrendamiento operativo** (normalmente con mantenimiento del bien) a medio y largo plazo con opción de compra por parte del arrendatario.
- Los Renting más habituales son las **flotas** de coches, camiones, autocares, ordenadores y equipos ofimáticos en general.
- Es una variedad de Leasing operativo, en el que el arrendatario decidirá al finalizar el contrato, si ejerce o no la **opción de compra** y que cuenta con el mantenimiento.
- La compañía del grupo que da servicio a las Divisiones de Negocio y al propio Banco es **Bansacar**, que es un centro de costes que traspasa el beneficio a las unidades generadoras del negocio.
- Duración: Entre 2 y 5 años.
- **Valor Residual:** Es un valor intuitivo que se aproximará al valor de mercado del bien al finalizar el contrato.

RENTING

- **Cancelación anticipada:** suelen estar previstas, si bien con penalizaciones por las rentas pendientes de percibir en la vida del contrato, o en su caso lo pactado con el cliente.

- En flotas especiales, como ambulancias, coches de la policía, etc.... las operaciones de *Renting* se hacen con fuertes penalizaciones en caso de cancelación anticipada y con **Valores Residuales cercanos a cero**, dado que esos vehículos no son susceptibles de usos alternativos, en caso de no ejercer la opción de compra el cliente al vencimiento del contrato.

ESQUEMA DE UNA OPERACIÓN DE RENTING DE AUTOMÓVIL (caso Bansacar)

- El cliente selecciona el vehículo con el equipamiento y características deseadas.
- “*Bansacar*” facilita un coste mensual del Renting y un Valor Residual a vencimiento del contrato que son generalmente de entre 3 y 5 años, con excepciones.
- En el coste imputado, se incluyen el coste financiero, el IVA correspondiente de cada vencimiento, la parte de seguro a todo riesgo correspondiente (se admite seguro con franquicia), los costes estimados de revisiones y mantenimiento (incluidos el cambio de neumáticos), impuestos, etc.

ESQUEMA DE UNA OPERACIÓN DE RENTING DE AUTOMÓVIL

- Se solicita al concesionario el vehículo o vehículos deseados . (Se obtienen **descuentos** significativos con el concesionario los cuales son en parte cedidos al cliente como mejor precio y en parte son retenidos como mayor beneficio del Banco dependiendo de la negociación.
- Al vencimiento del contrato, con antelación de dos meses, el cliente deberá notificar a Bansacar su decisión de ejercer o no la opción de compra, al precio del Valor Residual que se pactó inicialmente en el contrato de Renting. Normalmente en el mundo empresarial, los coches se suelen sustituir por otros nuevos.

NOTA: La rentabilidad de estas operaciones como se ha dicho son imputadas íntegramente al Gestor que controle al cliente y a la rentabilidad cliente, ya que Bansacar es un centro de gasto y apoyo y no de beneficio.

PRODUCTOS DE ACTIVO. CONFIRMING

- ❑ El cliente de Corporativa facilita, de forma regular, a través de la Banca Electrónica, los ficheros con la relación de facturas (importe, vencimiento y proveedor) generadas en un periodo.
- ❑ El Banco emite una comunicación a los proveedores en la cual se les informa del importe y la fecha en la que el Banco les abonará por cuenta de su cliente.
- ❑ También se les indica la posibilidad de anticipar ese pago en la oficina del Banco donde trabajen o si no son clientes en la oficina del Banco más cercana, con unas condiciones económicas preestablecidas con el cliente corporativo. (Este es el núcleo del negocio de Confirming).
- ❑ El Grupo Santander tiene la propiedad del nombre y es el único en poder utilizarlo. Un buen arma de marketing. El resto de entidades financieras utilizan el genérico de Financiación de Proveedores (si bien en el lenguaje cotidiano también utilizan la denominación Confirming).
- ❑ El Confirming puede ser con recurso o sin recurso. Habitualmente se efectúa sin recurso, para hacerlo más atractivo a los Proveedores para que éstos anticipen, y que además por lo general, al tener menor nivel de solvencia no mejoran el riesgo global, y sí en cambio aportaría mayor complejidad jurídica.

CONFIRMING

■ Ventajas para el Proveedor:

- 1) En muchas ocasiones el pequeño tamaño del proveedor y su solvencia les impide acceder a una **financiación bancaria** acorde a sus necesidades.
- 2) Este producto les **alivia tensiones** de Tesorería y Endeudamiento y les permite afrontar los largos periodos de pago que imponen los grandes clientes.
- 3) El Proveedor se **asegura el cobro** al anticipar y se olvida de esa factura pendiente de abono. Por lo tanto, puede aumentar su capacidad financiera y aumentar su facturación sin tensiones de liquidez.
- 4) Simplicidad administrativa, con toda la información aportada por el banco.

CONFIRMING

■ Ventajas para el Banco:

- 1) Obtiene una base de negocio, basada en la **solvencia del cliente corporativo**, ya que, si estuviese basada en la del pequeño proveedor, no sería posible la financiación en una gran mayoría de casos.
- 2) Con riesgo de cliente corporativo, se obtienen **rentabilidad** de pequeño cliente de red, lo que produce una mejora sustancial en la rentabilidad general del cliente corporativo.
- 3) Aporta a las oficinas de la Red **otra base de negocio** con estos pequeños proveedores, con los que pueden ampliar la relación a otros productos sin riesgo, además de crearse un pasivo recurrente barato por el propio movimiento de esas cuentas.

CONFIRMING

■ Tipo de interés:

- ❑ Variable referenciado al Euribor al plazo del anticipo, más un margen negociado.

NOTA: Se suelen establecer en los programas de confirming una escala de tres o cuatro tramos de márgenes, en función del tipo de cliente.

- ❑ **Comisión de Apertura:** Un % fijo sin influencia del plazo del anticipo, lo que produce un aumento considerable de la rentabilidad debido a las rotaciones de la facturación. Ejemplo: 0,20% anual.
- ❑ **Contratos:** Facilitados por la sociedad de Factoring y Confirming.

NOTA: En estas operaciones, para cálculo de RORAC, se aplicará siempre el rating del cliente corporativo que, unido a las altas rentabilidades percibidas de los proveedores, proporcionarán una mejora significativa de los niveles de RORAC.

OTROS PRODUCTOS

Avales y garantías

■ Avalar es el acto por el cual el Banco garantiza ante un tercero, el buen fin de una determinada obligación contraída.

Tipos de avales:

- I. **Preavales:** Sólo expresan la disposición favorable a otorgar un aval definitivo. No hay compromisos en firme del Banco.
- II. **Promesa o compromiso de aval:** Documento que suscribe el Banco para el cliente con destino a un tercero. Aquí ya hay compromiso del Banco.
- III. **Aval técnico:** Responden de incumplimientos de los compromisos (no dinerarios) que el avalado tiene

TIPOS DE AVALES (continuación)

IV. Aval económico:

- ❑ **Comerciales:** Operaciones de naturaleza comercial donde se responde de pagos aplazados, sumas entregadas a cuenta, etc.
- ❑ **Financieros:** Responden de créditos, préstamos y letras, obtenidos por el cliente avalado, de otras entidades, ante las que el Banco Avalista queda obligado a reembolso. Son avales sobre deudas en definitiva.

→ **Comisiones de riesgo:**

- Suelen ser trimestrales y anticipadas y es un % del importe avalado.
- Apertura: Comisión inicial que es un % del importe.

→ **Documentación:** Contrato de contra-garantía para avales. Intervenido o no.

AVAL vs FIANZA / EXTINCIÓN O CANCELACIÓN DE LOS AVALES

Aval versus Fianza

El aval se distingue de la fianza, en que es un contrato independiente de la obligación avalada y que es solidario; es decir, el acreedor puede dirigirse contra el avalista sin tener que hacerlo antes contra el deudor.

En el caso de una fianza, hablamos de la garantía personal que se constituye comprometiéndose un tercero a cumplir la obligación en caso de que no lo haga el deudor. No puede demandarse al fiador sin apurar antes los recursos legales contra el deudor.

Extinción o cancelación de los avales

- En principio, los avales se cancelarán solo, cuando el **original del documento emitido sea devuelto al Banco.**
- En ocasiones ello no es posible especialmente en el tráfico internacional, en donde la práctica de no devolver dichos originales sucede a menudo. En esos casos, se podrá cancelar el aval, si contamos con una notificación del avalado en la que se compromete a atender cualquier reclamación que se pudiera efectuar en el futuro contra el Banco.
- Ello se podrá aceptar, siempre que exista un nivel elevado de confianza del Banco con el cliente. La otra alternativa sería **depositar una fianza dineraria que garantice dicho riesgo.**
- Mientras que el aval siga vivo, **seguirá devengando las comisiones de aval pactadas**, y por lo tanto seguirá computando como riesgo asumido por al Banco.

RENTING

Para consultas, ampliación de contenidos y conocimientos, tienen a su disposición BIBLIOGRAFÍA recomendada para este tema:

López Pascual J. y Sebastián González, A. “Economía y Gestión Bancaria”. Ed. Pirámide

(Capítulo del libro nº 5)





Glosario de Términos

A	B	C	D
E	F	G	H
I	J	K	L
M	N	O	P
Q	R	S	T
U	V	W	Y
Z			



Glosario de términos económicos y financieros:

<http://www.joaquinlopezpascual.com/glosario-de-terminos>

LINKS DE INTERÉS EN MATERIA ECONÓMICO-FINANCIERA



WEBGRAFÍA de consulta (I)

[WEBGRAFÍA de consulta \(I\) - Joaquín López Pascual \(joaquinlopezpascual.com\)](https://www.joaquinlopezpascual.com)

<https://www.joaquinlopezpascual.com/webgrafia-de-consulta-i/>



WEBGRAFÍA de consulta (II)

[WEBGRAFÍA de consulta \(II\) - Joaquín López Pascual \(joaquinlopezpascual.com\)](https://www.joaquinlopezpascual.com)

<https://www.joaquinlopezpascual.com/webgrafia-de-consulta-ii/>



WEBGRAFÍA de consulta (III)

[WEBGRAFÍA de consulta \(III\) - Joaquín López Pascual \(joaquinlopezpascual.com\)](https://www.joaquinlopezpascual.com)

<https://www.joaquinlopezpascual.com/webgrafia-de-consulta-iii/>



BUSCADORES ACADÉMICOS

[BUSCADORES ACADÉMICOS - Joaquín López Pascual \(joaquinlopezpascual.com\)](https://www.joaquinlopezpascual.com)

<https://www.joaquinlopezpascual.com/buscadores-academicos/>

LINKS de interés
BUSCADORES WEB

Web educativa www.joaquinlopezpascual.com



JOAQUÍN LÓPEZ PASCUAL

[Currículum](#) [Publicaciones](#) [Noticias](#) [Material Didáctico](#) [Contactar](#) [Glosario de Términos](#) [Q](#) [ES](#)

Profesor, Investigador, Experto en Gestión Bancaria, Productos y Mercados Financieros.

Ha logrado compaginar su actividad docente e investigadora con el asesoramiento y consultoría para distintas entidades, participando en el diseño, desarrollo y seguimiento de programas de formación para directivos tanto presencial, como semi-presencial y online. Destacable su actividad como divulgador científico.

Web educativa sin ánimo de lucro

Joaquín López Pascual. Este material didáctico está bajo una [licencia de Creative Commons Reconocimiento-CompartirIgual 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)

