

PSFyS. Tema 06
LOS ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS DE CRÉDITO NO BANCARIOS Y SUS OPERACIONES

1) LOS ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS DE CRÉDITO (EFC) NO BANCARIOS

En el tema 2 ya hablamos del ICO diciendo que no era un banco pero si un establecimiento de crédito.

Lo definimos como la agencia financiera del Estado de la que se sirve el Gobierno para sus objetivos de concesión del crédito que estime necesario financiar o ayudar a su financiación.

Los recursos de que dispone el ICO pueden dotarse presupuestariamente pero sobre todo provienen de la emisión, por la propia Entidad, de obligaciones, bonos, certificados, pagarés, etc., pero nunca de unos depósitos inexistentes de clientes inexistentes, eso sería lo que caracteriza a un banco.

En esta lección nos adentramos en el ámbito del crédito privado y no bancario. Las normas reguladoras son la Ley 3/1994 y RD 692/1996

Hablaremos de entidades de crédito que no son ni bancos ni cajas porque a diferencia de ellos no pueden captar directamente el ahorro de los particulares. Éstos no pueden abrir cuentas en ellos como hacen en los bancos. Un EFC no puede captar *fondos reembolsables del público en forma de depósitos, préstamos o cesión temporal de activos financieros*, dice la normativa.

LOS RECURSOS de los EFC:

Para hacer las operaciones de préstamo que le son propias, se sirven de

- los recursos propios, o bien
- provienen de préstamos, fianzas y avales bancarios,
- o bien, de la emisión y colocación de títulos-valores, a plazo superior a un mes, creados por el propio EFC, con respaldo de sus activos, es decir, los derechos de cobro conseguidos en las operaciones con sus clientes.

Esta operación, la de transformar activos en títulos-valores negociables se llama *titulación*. Frecuentemente la emisión de estos títulos-pagarés se coloca (mercado primario) a través de un Banco o Caja del grupo o asociado. Después, su reventa (mercado secundario) se hace en el AIAF¹, u otros, donde acuden los bancos a proporcionar la liquidez que desean los inversores que no quieren esperar al vencimiento. Profundizaremos oportunamente, en el tema que trata de los valores mobiliarios

Los EFC son autorizados por el Ministerio de Economía a propuesta del Banco de España. Deben incluir en su denominación las siglas “E.F.C.” que los identifican. Están supervisados por el Banco de España al que deben informar de sus actividades.

Deben cumplir una normativa de actuación específica relativa a tipos de interés, comisiones, servicios etc. Igualmente deben mantener un coeficiente de recursos propios y también se les somete al coeficiente de reservas (coeficiente de Caja) como a los bancos.

El Art.1 del RD692/1996 establece:

Los Establecimientos financieros de crédito tendrán la consideración de Entidad de crédito y su ACTIVIDAD PRINCIPAL consistirá en ejercer una o varias de las siguientes actividades:

- Las de préstamo y crédito, incluyendo crédito al consumo, crédito hipotecario y la financiación de transacciones comerciales.
- Las de factoring, con o sin recurso, y las actividades complementarias de la misma, tales como las de investigación y clasificación de la clientela, contabilización de deudores y, en general, cualquier otra actividad que tienda a favorecer la administración, evaluación, seguridad y financiación de los créditos nacidos en el tráfico mercantil nacional o internacional, que les sean cedidos.
- Las de arrendamiento financiero, con inclusión de las siguientes actividades complementarias:
 - * Actividades de mantenimiento y conservación de los bienes cedidos.
 - * Concesión de financiación conectada a una operación de arrendamiento financiero, actual o futura.
 - * Intermediación y gestión de operaciones de arrendamiento financiero.
 - * Actividades de arrendamiento no financiero que podrán complementar o no con una opción de compra.
 - * Asesoramiento e informes comerciales.
- La emisión y gestión de tarjetas de crédito.

¹ El **AIAF** (Asociación de intermediarios de Activos Financieros) es un mercado mayorista de renta fija. No es un mercado de inversores individuales, a él concurren exclusivamente entidades financieras adheridas al sistema de compensación Espaclear. Los valores que se negocian son cédulas y participaciones hipotecarias, obligaciones y bonos, pagarés de empresa, etc.

- La comisión de avales y garantías y suscripción de compromisos similares.

Los REQUISITOS para ejercer la actividad son muy estrictos, entre otros citaremos:

- Deben revestir la forma de SA..constituida por el procedimiento de fundación simultánea.
- Tener un capital social mínimo de 850 millones de pesetas, desembolsado íntegramente en efectivo y representado por acciones nominativas.
- Los accionistas titulares de participaciones significativas deben ser considerados idóneos.
- Contar con un consejo de administración compuesto con personas de reconocida honorabilidad comercial y profesional y deberán poseer, al menos tres de los miembros, conocimientos y experiencia.

2) FINANCIERAS DE PRÉSTAMO Y CRÉDITO

Son entidades de crédito no bancario dedicadas a apoyar la financiación del consumo doméstico, la adquisición de inmuebles con garantía hipotecaria y también transacciones comerciales.

Recuerde: No pueden financiarse con depósitos de sus clientes como los bancos... etc.

¿Cuál es el perfil de los usuarios de estas financieras?

Generalmente se trata de consumidores que tienen urgencia, muy endeudados, que cuentan ya con un crédito, o más de uno, y a quienes los bancos o cajas niegan la concesión de un nuevo préstamo por lo que se ven obligados a acudir a un crédito sensiblemente más caro, a una TAE superior a los que rigen entre bancos y cajas. Estos elevados tipos se justifican por la asunción de un riesgo superior al normal. Frecuentemente los clientes solicitantes están incluidos en las listas de morosos.

No hay que confundir las financieras, que son EFC, con los agentes financieros que en el último lustro han proliferado al albur de la expansión del crédito. Éstos, los agentes financieros, son profesionales libres que trabajan por cuenta propia y a comisión en nombre de alguna o varias entidades de crédito.

3) EL FACTORING:

En español algunos le llaman factoraje. Es la operación financiera por la que una empresa cede, a una entidad especializada (el factor), los créditos comerciales que va generando contra sus clientes: Facturas, letras, recibos, etc., y éste se encarga de todas las gestiones y no solo del cobro.

La entidad factoring, o factor, está especializada en valorar riesgos, ofrece servicios de evaluación e investigación financiera, analiza la solvencia de los clientes de la empresa

cedente, y tras este análisis asumirá todos o parte de los créditos a cambio de una comisión del cedente.

El factor asume el riesgo de impago, generalmente, y además gestiona y realiza las operaciones administrativas vinculadas al cobro, servicios de contabilización, etc.

El contrato factoring admite varias modalidades, puede hacerse:

- Con anticipo a la empresa cedente de los créditos facturados
- O bien sin financiación, en gestión de cobro.

En el primer caso pueden darse dos posibilidades:

- El contrato puede hacerse *sin recurso*: El factor asume el riesgo de impago de los clientes.
- O bien *con recurso*: Al vencimiento, si se produce el impago, la empresa cedente debe devolver los importes anticipados mas gastos, similar a una operación de descuento.

El contrato es flexible, puede haber opciones intermedias, se pueden asumir riesgos parcialmente, según clientes. En cualquiera de los casos el factor gestiona los cobros.

A veces, para algunas empresas, las posibilidades de estudio y evaluación de los clientes son escasas o difíciles, ocurre frecuentemente en operaciones de comercio exterior donde el factoring, a pesar de su coste, puede ser especialmente interesante.

Precisamente, el Factoring es un producto que nace en principio, aunque después se extiende a otros ámbitos de actividad, como respuesta a las necesidades de los exportadores de gestionar los cobros de sus operaciones exteriores. En algunos de estos casos, las incidencias en el cobro son muy difíciles de solucionar por la diversidad de legislación de los países, la dificultad de los desplazamientos y/o largas estancias en el extranjero necesarias para litigar, etc.

Las empresas de factoring son entidades especializadas que disponen de los conocimientos, medios materiales y humanos necesarios para hacerse cargo, de todas esas gestiones a cambio de una comisión, de tal modo, que a partir de la cesión de las facturas es la entidad financiera quién se encarga de todo lo necesario para realizar el cobro.

El modo de proceder podría suceder secuencialmente de esta manera:

1. La empresa presenta al factor su cartera de clientes. El factor analiza dicha cartera: Los niveles de solvencia, el volumen de relación (ventas) con cada uno, los sistemas de cobro establecidos con cada uno, etc. Inmediatamente, los agrupa por zonas geográficas, actividades, y otros criterios. En virtud de dicho análisis el factor hará a la empresa una propuesta indicando de que clientes está dispuesto a admitir facturas u otro papel y en que condiciones, el volumen de cesión y el coste de sus servicios.

Las comisiones no son fijas sino que se estudian en función de:

- Las características del factoring, si es con recurso o sin recurso. Como pueden comprender la opción *con recurso* es sensiblemente menos costosa.

- Las características del cedente, nivel de facturación, importe medio de las facturas, el sector de actividad, el número de deudores, los plazos medios de vencimiento.
- Las características del deudor, o el país en el que se encuentra (en operaciones exteriores), nivel de riesgo, antigüedad como cliente del cedente, etc.

Los intereses por el anticipo del cobro suele ser algo mas elevados que el descuento bancario. También las comisiones, comparadas con la gestión de cobro. No obstante, para un buen análisis del coste del servicio habría que considerar el ahorro por la simplificación de tareas administrativas en la oficina de la empresa.

Comisiones e intereses se devengan y pagan en el momento del anticipo.

2. Cuando la empresa acepta las condiciones y firma contrato, procede a informar a sus clientes indicándoles que a partir de una determinada fecha, sin cambiar los protocolos acordados (o sí) con cada cliente, deberán efectuar los pagos de sus deudas al factor.
3. La empresa tendrá que recomponer su oficina. Adaptar a la nueva situación los procedimientos de administrativos llevados hasta la fecha. Todo ello significará una gran simplificación y externalización de tareas.

Así pues, el factoring tiene varias **ventajas y utilidades** en varios campos de aplicación:

- Es una forma distinta y eficaz de financiar el circulante, mediante anticipos recibidos por los usuarios sobre los créditos de clientes cedidos y pendientes de cobro.
- Sirve para garantizar los créditos y precaverse en caso de insolvencia de los deudores. Así se minoran notablemente el riesgo de impagos.
- Simplifica la Administración de la cartera de los clientes.
- Externaliza la gestión de cobro de los créditos sobre clientes.

Las ventajas parecen evidentes, tantas como se derivan de sus utilidades. Pero ¿Que inconvenientes puede suponer para la empresa cedente? Fundamentalmente dos:

- El principal es el posible encarecimiento de costes de financiación y gestión, no solo por comisiones, también por gastos financieros. El factoring puede ser, como ya hemos dicho, una forma de apalancamiento. Un negocio apalancado no tiene que ser necesariamente un mal negocio pero la empresa debe ser consciente que necesita mucho margen comercial para repartir con su factor financiero.
- El factor puede rechazar algunos créditos (facturas), precisamente los de mayor riesgo o mas difícil gestión. Esta presión del factor sobre la empresa, en cierta medida, puede condicionar la cartera de sus clientes, desviándose de sus objetivos comerciales a favor de los financieros externos.

4) EL LEASING.

4.1. CONCEPTO Y NOTAS CARACTERÍSTICAS

En España se traduce como arrendamiento financiero. El leasing es un contrato de alquiler con opción de compra. Debe entenderse como un contrato de cesión de un bien que previamente la empresa leasing compra para sí, con intención de cedérselo a un tercero en alquiler a cambio de cuotas periódicas, de igual cuantía, que incluyen parte de recuperación del coste y parte de intereses.

Por tanto, en la celebración de estos contratos intervienen tres figuras distintas:

- El arrendador que es la Sociedad de Arrendamiento Financiero, una empresa específicamente constituida para desarrollar este tipo de actividad. A tal fin, necesita la autorización del Ministerio de Economía y Hacienda y estar inscrita en el Registro Especial de este tipo de entidades que existe en el Banco de España. Los Bancos y Cajas también están autorizados para hacer operaciones leasing.
- El vendedor, que puede ser el fabricante de los bienes o un distribuidor.
- El arrendatario, es decir, el empresario que necesita de esos bienes de equipo o instalaciones para incorporarlos a su actividad.

Dice la Ley 26/1988 en la disposición adicional séptima:

Las sociedades de arrendamiento financiero tendrán como actividad principal la realización de operaciones de arrendamiento financiero. Con carácter complementario, y sin que les sea de aplicación el régimen fiscal específico previsto en esta disposición, podrán realizar también las siguientes actividades:

- a) Actividades de mantenimiento y conservación de los bienes cedidos.
- b) Concesión de financiación conectada a una operación de arrendamiento financiero, actual o futura.
- c) Intermediación y gestión de operaciones de arrendamiento financiero.
- d) Actividades de arrendamiento no financiero, que podrán complementar o no con una opción de compra.

El contrato leasing suele durar tanto como la vida económica del elemento patrimonial en cuestión aunque no necesariamente. Se establece así un plazo, un tiempo de cesión, durante el cual se va amortizando la totalidad de la inversión hasta llegar a un valor residual prefijado, generalmente igual al importe de una cuota suplementaria, la llamada opción de compra.

Finalizados todos los plazos convenidos el usuario arrendador podrá optar por:

- Devolver el bien objeto cancelando así el contrato.
- Ejercer la opción de compra y quedarse con la propiedad del bien, es decir, desembolsar la cuota representativa del valor residual.

- Renovar el contrato leasing sobre la base de su valor residual y seguir pagando cuotas mas reducidas. Esta última opción es muy infrecuente aunque posible.

Conviene destacar que el leasing es un contrato orientado a la posesión del bien al final del período y que es anómalo no ejercer la opción de compra.

Por el contrario, el *renting*, del que nos ocupamos mas adelante, es un alquiler que tiene la posibilidad muy infrecuente y accesorio de poder optar por la adquisición al final del contrato.

El leasing es sobre todo una forma de financiación de bienes del inmovilizado.

PUNTUALIZACIONES DESTACABLES:

- El plazo mínimo legal es de 2 años para bienes muebles y 10 para inmuebles.
- El leasing financiero inmobiliario² presenta notorias singularidades, aunque ello no significa que estemos ante un contrato diferente según que el objeto sea mueble o inmueble.
- Tanto los bienes muebles como inmuebles deben ir destinados a una actividad productiva. No hay leasing para el consumo de particulares.³
- En el Derecho español, el contrato de leasing no tiene una regulación específica, su regulación se encuentra fraccionada en varios cuerpos legales.
- Durante toda la vida del contrato, el arrendador financiero mantiene la titularidad sobre el bien objeto del contrato y no responde de los vicios que pueda aquejar al bien.
- El arrendatario corre con los deterioros que pueda sufrir y la pérdida de la cosa.
- Algunos contratos contienen una cláusula por la que el cliente-arrendatario está obligado a soportar las inspecciones que desee hacer el propietario del mismo para cerciorarse del buen uso. Igualmente, muchos otros contratos incorporan la obligación del arrendatario a pagar un seguro para cubrirse de contingencias de pérdida.
- El contrato fija un plazo que las partes se obligan a cumplir. Ninguna de las partes, salvo que en contrato se haya pactado en contrario, está facultada para resolver unilateralmente el leasing y ante la ruptura por parte del deudor la entidad podrá reclamar el vencimiento anticipado y todas las cuotas pendientes.
- Frente al incumplimiento del cliente, la entidad de leasing podrá ejercer acciones declarativas o ejecutivas. Este último procedimiento no siempre puede ejercerse

² Se halla expresamente recogido en la Disposición adicional 7ª de la Ley 26/1988 sobre Disciplina e Intervención de Entidades de Crédito.

³ En algunos países de nuestro entorno se practica el leasing de viviendas. Aquí, en España, el inmueble tiene que ser afecto a una explotación.

o resulta conveniente. En cualquier caso, depende del bien objeto y de la formalización del contrato en forma solemne (fedatario mas registro).

- No obstante, se puede resolver el contrato a través de un corto procedimiento procesal y recuperar así el bien objeto. Todo ello, sin perjuicio de que el cliente haga valer su derecho a hacer otras alegaciones relativas al contrato en el procedimiento declarativo que corresponda.

4.2.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL LEASING

VENTAJAS:

Permite no inmovilizar recursos, su tratamiento es el de un gasto corriente. Por tanto, no merma las posibilidades de endeudamiento para otras cosas.

Permite diversificar las fuentes financieras.

Se puede financiar el 100% del valor del bien. Y además sin llegar a pagar intereses por el IVA. En cualquier otra operación financiera de préstamo del 100% tendríamos que pagar intereses por la financiación del IVA.

Si lo adquirimos como inmovilizado hay que pagar todo el IVA, aunque sea a devolver. Sin embargo, el IVA del leasing se paga poco a poco, se devenga con el pago de la mensualidad.

Disminuye el riesgo de obsolescencia técnica porque si ocurriera que el bien quedará desfasado técnicamente podríamos no ejercer la opción de compra. Los contratos suelen ser suficientemente flexibles y adaptables

VENTAJAS FISCALES:

La financiación por leasing se beneficia de una doble deducción fiscal, ya que sus cuotas están compuestas por dos partidas (además del IVA): la parte correspondiente al coste de la adquisición del bien y la carga financiera.

La carga financiera satisfecha a la sociedad arrendadora tiene la consideración de gasto fiscalmente deducible en cualquier caso, tanto en estimación directa como en objetiva. También se considera deducible la parte correspondiente a la recuperación del coste del bien, a excepción de terrenos, solares u otros activos no amortizables.

En cualquier caso, el importe de la cantidad deducible no podrá ser superior al resultado de aplicar al coste del bien el doble del coeficiente máximo de amortización lineal, según las tablas de amortización oficiales. Si se excede la cantidad, se podrá deducir en los periodos impositivos posteriores, siempre que se respete el mismo límite.

Este tratamiento diferenciador frente a otras fórmulas de financiación de inversiones permite una aceleración a efectos fiscales de la amortización de los bienes financiados mediante leasing.

ESPECIALES VENTAJAS EN PYMES:

La legislación del Impuesto de Sociedades establece facilidades de amortización para las empresas de reducida dimensión (sociedades cuya cifra de negocios sea inferior a 8 millones de euros (2007).

A estas empresas la Ley les permite amortizar los inmovilizados materiales nuevos a los porcentajes máximos que marcan las tablas multiplicados por el coeficiente 1,5. Pues

bien, el coeficiente multiplicador admitido es 3 si esos inmovilizados se financian con leasing, es decir se triplica el tope máximo según tablas.

Además, la Ley admite que las pymes que ejecuten la opción de compra del bien se puedan acoger a la libertad de amortización por la creación de empleo. Es decir, bajo determinados requisitos, las pymes que creen empleo podrán amortizar libremente los elementos de inmovilizado material nuevos que adquieran.

DESVENTAJAS:

Mayor coste financiero de la deuda con relación al crédito bancario. Los intereses son mas altos y además, frecuentemente, hay que sumar el coste de un seguro por el bien, que no suele existir en préstamos bancarios.

Generalmente los contratos de leasing tienen carácter irrevocable. Es frecuente la existencia de cláusulas que penalizan muy fuerte los incumplimientos.

En algún caso, puede ser un inconveniente el no tener la propiedad del bien hasta el final del contrato, al ejercer la opción de compra.

4.3.- TIPOS DE LEASING

- **Financiero.** Es el leasing propiamente dicho. En este tipo de operaciones intervienen tres personas: Un vendedor del bien; el usuario o arrendatario que tendrá el derecho de uso del bien y la sociedad de leasing o arrendador, que adquiere el bien que necesita el usuario y se lo cede al arrendatario. Al finalizar el periodo estipulado se ejerce la opción a compra.
La finalidad del arrendador no es vender bienes sino prestar un servicio financiero.
- **Operativo.** En este caso, es el fabricante o distribuidor quien ofrece al usuario directamente la posibilidad de financiar el bien a través del alquiler con opción a compra al término del contrato. En este tipo de operaciones, encaminadas a la promoción de ventas, es el arrendador quien soporta la mayor parte de los riesgos técnicos y financieros.
Se trata aquí de operaciones a plazos más cortos, menos de tres años, y tiene valores residuales más altos que los del leasing financiero, lo que conlleva que no se ejerza la opción de compra. El arrendador amortiza el bien tras haberlo cedido en varias operaciones.
- Leasing **con apalancamiento** financiero. Además del arrendatario y el arrendador interviene un prestamista a largo plazo que contribuye a la operación aportando una parte muy sustancial del dinero.
- Leasing **indirecto.** Se dice que es aquel en el que el vendedor del producto es el que comunica a arrendatario y arrendador. Ejemplo: El que suele darse entre fabricantes de bienes de equipo o automóviles con sus clientes.
- **Lease back** o retroleasing. El propietario de un bien lo vende, obtiene liquidez y sigue utilizando el bien a cambio de una cantidad que entregará al comprador, en concepto de arrendamiento, o a la financiera de éste.

4.4.- EL RENTING:

El renting es un alquiler puro. Es un contrato orientado al alquiler.

El objeto, generalmente, son bienes de equipo, de rápida obsolescencia técnica o de mantenimiento excesivamente especializado. Por esta razón el contrato tiene asociados servicios complementarios, que en realidad no son tan accesorios sino inseparables, fundamentales y beneficiosos para ambas partes. En algunos casos incluso está prevista la cesión del personal técnico necesario para el mantenimiento.

En el renting de automóviles, por ejemplo, se incluye las reparaciones ocasionales y el mantenimiento de vehículo, como cambio de neumáticos o aceite motor, revisiones; también el seguro a todo riesgo, la asistencia en carretera, vehículo de sustitución, etc., e incluso, en ocasiones, el pago de los impuestos.

El renting se diferencia del leasing en el plazo, que suele ser mas corto; en la falta de la determinación del valor residual y en la inexistencia de la opción de compra. Aquí el bien no cambia de propietario en virtud del contrato. Aunque también puede haber excepciones.

El renting es un gasto corriente, desde el punto de vista contable y financiero; no se trata como un inmovilizado.

En el renting no hay periodos mínimos de duración, es mas flexible, está orientado al corto plazo, adaptándose en función de las necesidades del arrendador.

4.4.- LOS CUADROS DE AMORTIZACIÓN DEL LEASING

Las operaciones de leasing son prepagables. En el acto de cesión del bien arrendado y a la firma del contrato se devenga el pago de la primera cuota del arrendamiento, naturalmente sin intereses, porque lo usual es que sean cuotas mensuales calculadas por el sistema francés prepagable. Alguna entidad, sin embargo, opta por calcular el cuadro adoptando el método alemán de intereses prepagables.

Al final del tema, en un anexo, se muestra un cuadro de un préstamo prepagable, de cuotas constantes, por el sistema francés, con algunas pequeñas variaciones.

Los alumnos deberán recordar que la formulación del valor actual de una renta prepagable es igual que la de la postpagable multiplicada por $(1+i)$.

La anualidad o término (trimestral, mensual...) en un préstamo amortizable mediante una renta constante prepagable viene dada por:

$$a = C_0 \frac{1}{a_{ni}} \quad \text{,, O lo que es lo mismo ,,}$$

$$a = \frac{C_0}{\frac{1 - (1 + i_m)^{-nm} (1 + i_m)}{i_m}}$$

Empleando la formulación al estilo de la que empleamos para los cuadros de amortización de préstamos postpagables.

Observe el cuadro de amortización que se propone como ejemplo en el anexo, al final del tema:

La cuota se ha calculado tomando un valor de $n = 37$, aún cuando en realidad se trata de 36 cuotas prepagables. La $n^{\circ} 37$ es adicional, es la opción de compra.

Se procede calculando el término constante para un préstamo prepagable de 37 mensualidades, con la única salvedad que en la fila 37 no puede haber carga financiera, la opción de compra no tiene intereses.

¿Cómo arreglarlo?

Muy sencillo: En la cuota de interés, los intereses de la fila 37, se agregan a los intereses de la fila 36. En consecuencia, también debe retocarse la cuota de capital de la fila 36.

La cuota periódica constante para cuadros de amortización en Excel, tanto post como prepagable, se resuelven con la función “*pago*”.

5) TARJETAS DE CRÉDITO Y DÉBITO.

Son emitidas por las entidades de crédito bancarias y por EFC, las primeras, generalmente, lo hacen en régimen de franquicia concedido por empresas especializadas, propietarias de la marca, como son las grandes empresas transnacionales Visa, Master, etc. Son emitidas por las entidades bancarias a solicitud de sus clientes con dos posibles modalidades:.

a) TARJETAS DE DÉBITO.

Son aquellas que permiten disposición de efectivo con adeudo inmediato, sin opción a crédito. Si el cliente carece de fondos el cajero no dispensará ningún efectivo.

Actualmente es un accesorio mas de las cuentas a la vista, y se obtienen sin solicitud expresa. La tarjeta es personal e intransferible. Incorpora el nombre y la firma del titular y funciona con un número clave (NIP). Como medida de seguridad tienen un límite de disposición de efectivo por día.

Normalmente incorporan coberturas para supuestos de robo o extravío siempre y cuando se comunique diligentemente. También suelen incorporar seguros gratuitos de accidentes.

b) TARJETAS DE CRÉDITO, en este caso sí hay crédito, hasta un cierto límite. También van asociadas a una c/c. La forma de pago debe explicitarse en el contrato, aunque puede variarse posteriormente a voluntad de las partes:

- Mensual por la totalidad
- Mensual por un porcentaje de la deuda:
- Una cuota constante. Etc.

El contrato no requiere especiales formalismos. En consecuencia, los créditos impagados con tarjeta de crédito tienen mecanismos jurídicos lentos y menos eficaces que otros préstamos, por lo que las entidades soportan riesgos mas elevados que quizá justifiquen tipos de interés muy elevados. El usuario debería fijarse en la TAE y no en los tipos generalmente expresados en % mensual.

Además, las tarjetas soportan comisiones de emisión, algunas veces, y de mantenimiento siempre. Por lo general se paga una cuota anual por el servicio.

Entre sus prestaciones reseñamos:

- Facilitan las compras de bienes y servicios en multitud de establecimientos adheridos. Hoy son minoría los establecimientos que no admiten pago con tarjeta. Para ello las entidades facilitan a los comerciantes un terminal de lectura de la banda magnética de la tarjeta.

Los comerciantes tienen el deber de comprobar la firma e identificar al titular.

Los establecimientos soportan comisiones sobre el importe adeudado. Estas comisiones han ido bajando conforme se ha ido generalizando el pago con tarjetas y aumentado la competencia entre ellas. En general, los pequeños comercios adheridos al sistema pagan tipos de comisión mayores

- Permiten la obtención de efectivo en la propia red. Si se solicita en otra red se carga una comisión.
Algunas entidades cobran comisión a clientes de otra entidad bancaria, aunque sea de la misma red, por hacer uso de su cajero.
- Ofrecen información detallada de sus cuentas, de todos los movimientos, con un extracto informativo periódico, o bien, si se solicita puntualmente, en cualquier cajero de la entidad.
- Otras varias operaciones:
 - * Traspasos y transferencias entre cuentas.
 - * Pago de recibos
 - * Recarga de teléfonos móviles.
 - * Solicitud de talonarios de cheques.
 - * Adquisición de tickets de entrada y localidades para espectáculos.
 - * Etc.

En España las tarjetas dan servicios desde TRES REDES DE CAJEROS, principalmente:

- Red 6000:
Que acoge las tarjetas de crédito y débito emitidas por las Entidades de la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA).
- Sistema Telebanco 4B:
Donde se adhieren varios bancos, entre ellos el grupo del B. Santander Central Hispano y otros bancos, para sus tarjetas de débito, y las marcas Visa, Master Card y Euro Card para las tarjetas de crédito.

- Sociedad española de Medios de Pago:
Agrupa a la marca Servired, de la que se sirven el BBVA y otros muchos, y las marcas Visa España y Eurocard España para las de débito.

Las entidades financieras han potenciado el uso de tarjetas por dos motivos, entre otros:

- Porque reducen el coste de personal de oficina y agiliza el servicio de caja.
- Porque es una fuente mas de servicios remunerados con comisiones.

A la vista de la expansión que han tenido, y los beneficios, muchas otras empresas, grandes compañías de servicios, han lanzado sus propias tarjetas con ánimo de facilitar a los clientes (con un mínimo de solvencia) las compras con pago fin de mes.

En otros casos, con menor éxito, ha habido intentos de lanzar tarjetas que ofrecen descuentos comerciales o regalos que compensen la fidelidad del cliente hacia determinados establecimientos.

6) SOCIEDADES DE GARANTIA RECÍPROCA (SGR)

Se regulan por la Ley 1/1994 y reales decretos posteriores que la desarrollan.

El Art.1 expresa claramente su finalidad: “Las pequeñas y medianas empresas, con el fin de facilitarse el acceso al crédito y servicios conexos, así como la mejora integral de sus condiciones financieras, podrán constituir Sociedades de Garantía Reciproca con capital variable, en las que los socios no responderán personalmente de las deudas sociales.”

Se entiende por pequeña y mediana empresa aquéllas cuyo número de trabajadores no exceda de doscientos cincuenta. La Ley determina que al menos, las cuatro quintas partes de sus socios estarán integradas por pequeñas y medianas empresas.

Son sociedades mercantiles que tienen la consideración de entidades financieras y cuyo exclusivo objeto social es el otorgamiento de avales o garantías de cualquier forma y naturaleza, a los socios. Tiene carácter mutuo. No hay fin de lucro, no hay beneficios ni dividendos.

Habitualmente las Sociedades de Garantía, operan en un ámbito geográfico concreto, el de sus socios. Otras veces son agrupaciones de empresas de un sector productivo.

Su existencia responde a la necesidad de solucionar los inconvenientes que algunas empresas pueden encontrar para conseguir financiación. Esas posibles dificultades se derivan de su pequeño tamaño, o de su actividad o están motivadas por la índole de su patrimonio que no sirve, o mejor dicho, que no es admitido como garantía suficiente por las entidades de crédito.

En estos casos, la unión de un conjunto de ellas en una SGR puede lograr el aval, la asistencia financiera o el asesoramiento preciso para obtener crédito bancario en mejores condiciones que actuando sin ese respaldo.

Las SGR tienen expresamente prohibido conceder ninguna clase de créditos a sus socios.

En la denominación social de la sociedad deberá figurar necesariamente la indicación Sociedad de Garantía Recíproca, que es exclusiva de este tipo social. O bien incluir la abreviatura S.G.R. inmediatamente después del nombre.

Puede haber dos tipos de socios:

- Los llamados **socios partícipes** que se caracterizan por pertenecer al sector o sectores de actividad económica mencionados en los estatutos sociales, y por tener su establecimiento situado en el ámbito geográfico delimitado en los estatutos. Estos son, o pueden ser, los beneficiarios de las prestaciones de garantía de la SGR
- Si lo autorizan los estatutos, puede haber **socios protectores** sin las limitaciones de actividad y ubicación de los primeros. Aparecen frecuentemente como socios protectores las Cámaras de Comercio, Diputaciones Provinciales, Asociaciones de empresarios, Bancos, etc.
Estos socios no podrán solicitar la garantía de la sociedad para sus operaciones y su participación, directa o indirecta, en el capital social no excederá conjuntamente del 50 % de la cifra mínima fijada para ese capital en los estatutos sociales

Tema 06. ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS DE CRÉDITO NO BANCARIOS Y SUS OPERACIONES ACTIVIDADES

- 1) INVESTIGAR a través de Internet alguna oferta de factoring
- 2) Contactar con alguna financiera e investigar las ofertas que pueden hacernos para un préstamo al consumo.
Comparar sus condiciones con las que propone algún banco.
- 3) Confeccionar un cuadro Leasing en una hoja Excel

ANEXO: Ejemplo de cuadro leasing

E						
LEASING CUADRO DE AMORTIZACIÓN						
Fecha iniciación:			1/1/02		anualidad $= C / (((1-(1+i)^{-n}) * (1+i)) / i)$	
Valor contado, EUROS:			35.000,00			
Interés nominal (i _m =mi _m)(tanto por uno anual)			0,1000000			
Interés (real) efectivo anual (tanto por uno anual)			0,1047131			
i mensual equivalente (por uno)(i _m)			0,0083333		cuota mensual	1.094,05
					IVA	175,05
					cuota con IVA	1.269,10
IVA tipo			16			
nº de periodos (meses)			37		36	cuotas mas la opción de compra
período nº	Vto.	capital pendiente al inicio del período	CARGA FINANCIERA Cuota de interés	Recuperación del coste Cuota de capital	mensualidad LEASING sin IVA	capital amortizado (acumulado)
1	01/01/2002	35.000,00		1.094,05	1.094,05	1.094,05
2		33.905,95	282,55	811,50	1.094,05	1.905,55
3		33.094,45	275,79	818,26	1.094,05	2.723,81
4		32.276,19	268,97	825,08	1.094,05	3.548,89
5		31.451,11	262,09	831,96	1.094,05	4.380,85
6		30.619,15	255,16	838,89	1.094,05	5.219,74
7		29.780,26	248,17	845,88	1.094,05	6.065,62
8		28.934,38	241,12	852,93	1.094,05	6.918,55
9		28.081,45	234,01	860,04	1.094,05	7.778,59
10		27.221,41	226,85	867,20	1.094,05	8.645,79
11		26.354,21	219,62	874,43	1.094,05	9.520,22
12		25.479,78	212,33	881,72	1.094,05	10.401,94
13		24.598,06	204,98	889,07	1.094,05	11.291,01
14		23.708,99	197,57	896,47	1.094,05	12.187,48
15		22.812,52	190,10	903,95	1.094,05	13.091,43
16		21.908,57	182,57	911,48	1.094,05	14.002,91
17		20.997,09	174,98	919,07	1.094,05	14.921,98
18		20.078,02	167,32	926,73	1.094,05	15.848,71
19		19.151,29	159,59	934,46	1.094,05	16.783,17
20		18.216,83	151,81	942,24	1.094,05	17.725,41
21		17.274,59	143,95	950,09	1.094,05	18.675,51
22		16.324,49	136,04	958,01	1.094,05	19.633,52
23		15.366,48	128,05	966,00	1.094,05	20.599,51
24		14.400,49	120,00	974,05	1.094,05	21.573,56
25		13.426,44	111,89	982,16	1.094,05	22.555,72
26		12.444,28	103,70	990,35	1.094,05	23.546,07
27		11.453,93	95,45	998,60	1.094,05	24.544,67
28		10.455,33	87,13	1.006,92	1.094,05	25.551,59
29		9.448,41	78,74	1.015,31	1.094,05	26.566,91
30		8.433,09	70,28	1.023,77	1.094,05	27.590,68
31		7.409,32	61,74	1.032,31	1.094,05	28.622,98
32		6.377,02	53,14	1.040,91	1.094,05	29.663,89
33		5.336,11	44,47	1.049,58	1.094,05	30.713,47
34		4.286,53	35,72	1.058,33	1.094,05	31.771,80
35		3.228,20	26,90	1.067,15	1.094,05	32.838,95
36		2.161,05	27,05	1.067,00	1.094,05	33.905,95
opcion		1.094,05				



Fachada del Banco de España - Madrid
¿Será ésta la musa que inspira la creatividad financiera?