**Unidad 3: Valoración de los productos y servicios financieros.**

**1.- Análisis de las operaciones de descuento de efectos y líneas de crédito.**

En las unidades anteriores has aprendido que, tanto los descuentos de efectos como los créditos, son dos elementos fundamentales a través de los cuales las empresas consiguen obtener recursos con los que financiar su actividad. Se tratan de operaciones financieras de corto plazo, pero:

* ¿Cómo funcionan en la práctica?
* ¿Cómo se realiza su cálculo?

En este apartado vas a dar respuesta a estas dos preguntas.

1.1.- Análisis de las operaciones de descuento de efectos.

Imagina que tu empresa realiza una gran venta de productos a un cliente. El cliente te paga mediante un **título de crédito a 90 días** (por ejemplo mediante una letra o un pagaré), pero se trata de una cantidad muy importante de dinero y en ese momento, en tu empresa, no hay suficiente liquidez como para poder afrontar el pago de las nóminas del mes a tus trabajadores, en este contexto, necesitas dinero urgentemente, ¿Qué puedes hacer? La solución en el corto plazo (que es lo que se requiere para este caso) sería llevar el título de crédito al descuento.

**El descuento bancario o descuento de efectos es una operación financiera que consiste en la presentación de un título de crédito en una entidad financiera para que ésta anticipe el importe (y gestione su cobro).**

Para realizar el cálculo utilizaremos los conceptos que se recogen en la siguiente tabla:

| **Elementos** | **Descripción** |
| --- | --- |
| **Efectivo o líquido.** | Importe anticipado por la entidad financiera a su cliente (empresa que presenta el título de crédito). |
| **Intereses.** | Cantidad cobrada por la anticipación del importe de la letra. |
| **Comisiones.** | Cantidad que cobra la entidad financiera como consecuencia del riesgo asumido. Normalmente es un porcentaje aplicable al nominal con una cantidad mínima. |
| **Otros gastos.** | Se denominan suplidos, y suelen incluirse conceptos como por ejemplo el timbre, la comisión por negociación, o la comisión por gestión de cobro. |

A continuación vas a practicar lo aprendido con el siguiente ejemplo:

La empresa Andalucía Vende desea descontar una letra de 5.000 €. Aún faltan 30 días para su vencimiento (considera el año comercial). Las condiciones que la empresa tiene contratadas con la entidad financiera son las siguientes:

* Tipo del descuento: 15 %.
* Comisión: 0,2 % (mínimo de 5 €).
* Otros gastos: 2 €.

| **Solución del ejercicio 1** | |
| --- | --- |
| **Elementos** | **Resultado** |
| Nominal. | 5.000 € |
| Intereses = 5.000 x 30 x 0,15 / 360 | 62,50 € |
| Comisión | 10 € |
| Otros gastos | 2 € |
| Efectiv = 5.000 - 62.5 – 10 - 2 | **4.925,50 €.** |

**Debes conocer**

Tradicionalmente, la banca ha empleado la base de cálculo 360, comúnmente denominada como "año comercial", dividiendo el año en 360 días teóricos. Hasta ahora, se había considerado un "uso bancario" por la práctica reiterada de las entidades.

No obstante, hoy en día es bien distinto. Ello es debido, fundamentalmente, al posible perjuicio que sufre el cliente con una fórmula que usa días naturales en el numerador y una base comercial en el denominador. Además, han intervenido otras circunstancias:

* La modernización de los sistemas informáticos de las entidades implica que, en la actualidad, la utilización de la metodología 365/360 carezca de razón técnica alguna.
* Un elevado número de entidades utiliza la fórmula de cálculo con períodos uniformes, por lo que cabría entender que el anterior uso bancario consistente en utilizar la fórmula 365/360 ha perdido su condición de tal.
* En el ámbito de las hipotecas, la nueva ley de contratos de crédito inmobiliario exige actuar en el mejor interés de los clientes y evitarles posibles perjuicios.

Por ello, antes de contratar, te tiene que quedar claro qué base de cálculo se aplica a tu contrato: pide las explicaciones pertinentes y lee bien la información precontractual que se te entregue. Después, en las liquidaciones, debes saber que es considerado como contrario a las buenas prácticas y usos financieros el uso de una metodología que combine, en la misma fórmula, el cómputo del tiempo en años naturales y comerciales para calcular el devengo de los intereses.

Final del formulario

**1.1.1.- Letra devuelta**

Siguiendo con el ejemplo anterior, imagina ahora que **llegado el vencimiento de la letra** (es decir, han pasado los 30 días que faltaban para el cobro), la entidad financiera se dirige al librado para cobrársela, pero éste no atiende al pago, ¿qué ocurrirá ahora? Recuerda que la entidad financiera ya nos había adelantado el dinero.

En este caso la entidad financiera cargará a Andalucía Vende el importe de la letra no atendida por el librado además de una serie de gastos que se han originado por el impago. Entre estos gastos destacamos:

* **Gastos de devolución**.
  + Comisiones de devolución.
  + Correo.
* **Gastos de**[**protesto**](https://educacionadistancia.juntadeandalucia.es/formacionprofesional/pluginfile.php/21469/mod_scorm/content/0/)**.**
* Comisión de protesto.
* **Intereses**.

Cuando la entidad financiera cobre el importe de la letra con posterioridad a la fecha de vencimiento se calcularán sobre la suma del nominal de la letra impagada más el importe de todos los gastos originados por el impago, por el periodo transcurrido entre el vencimiento y el cargo.

Continuando con el ejemplo anterior, llegado el vencimiento de la letra, el cliente de Andalucía Vende no atiende el pago de la letra a la entidad financiera. En este momento, el banco se dirige a Andalucía Vende cargándole en cuenta los siguientes conceptos:

* Comisión de devolución: 0,1 %.
* Comisión de protesto: 0,2 %.
* Correo: 2,50 €.

| **Solución del ejercicio 1.** | |
| --- | --- |
| **Elementos** | **Resultado** |
| Nominal. | 5.000 € |
| Comisión de devolución. | 5 € |
| Comisión de protesto. | 10 € |
| Correo. | 2,50 € |
| Total gastos. | **17,50 €** |
| Adeudo en la cuente de Andalucía Vende S.L. | **5.017,50 €** |

Final del formulario

**1.1.2.- Letra de resaca o devolución.**

Imagina ahora que una vez que la letra no ha sido pagada por el librado (tal y como había ocurrido en el caso anterior), **tu empresa emite otra letra para intentar recuperar la letra que no fue pagada por tu cliente**. En este caso tenemos que ver cuál será ahora el nominal de la nueva letra, ya que el impago te generó una serie de gastos que ahora debes recuperar.

Para realizar el cálculo deberemos actuar como con cualquier letra que se emite y se lleva al descuento, pero con una particularidad, en este caso el efectivo (cantidad que deseamos recuperar formada por el nominal más los gastos ocasionados del impago) es conocido, mientras que el nominal es desconocido, y por lo tanto, deberemos calcularlo.

Continuando con el ejercicio anterior, Andalucía Vende negocia con su cliente (el librado) una nueva letra, asegurando el librado que hará frente a ella. En este momento se gira una nueva letra a 60 días con las siguientes condiciones:

* Tipo de descuento: 16 %.
* Comisión: 0,4 % con un mínimo de 5 €.
* Otros gastos: 15 €.

El efectivo sabemos que tiene que ser el nominal más los gastos ocasionados por el impago: 5.017,50 €. Esta cantidad es la calculada en el apartado anterior.

Por otro lado, sabemos que:

Sustituyendo:

5017,50 = N – ( 60 x 0,16 x N / 360 ) – 0,004 N – 15

5032,50= N - 0,02666N - 0,004N

***N= 5032,50 / 0,96934 = 5.191,68 €***

El nominal del efecto debe ser de **5.191,68 €** para que el efectivo adelantado por la entidad financiera sea la cantidad del primer efecto incluido los gastos que le ocasionó el librado a la empresa por su impago.

Final del formulario

**1.1.3.- Descuento de una remesa de efectos.**

En la práctica real, lo normal es que te encuentres con una cantidad de efectos para descontar, denominándose a este proceso el **descuento de una remesa de efectos**. Estos efectos, que se llevan de forma conjunta, tienen diferentes períodos de tiempo, unos por ejemplo, estarán emitidos a 30 días, otros a 60 días, y así sucesivamente. Las entidades financieras agrupan los efectos en función a esos periodos de tiempo para realizar el cálculo y aplicar las condiciones previamente pactadas del descuento. Igualmente tienes que tener muy presente que las entidades financieras ofrecen a sus clientes una **línea de descuento**, es decir, un límite máximo de cantidad de recibos a descontar. Se trata de un límite que deberás negociar con tu banco.

**La entidad financiera llevará al descuento la remesa** y pasará a su cliente la llamada **factura de negociación**, en la cual se detallan todos los efectos que componen la remesa. El proceso es el que se detalla a continuación:

1. Se confecciona la factura de negociación con todos los efectos que formarán la remesa (agrupados en función a su periodo de tiempo).
2. Se suma cada uno de los siguientes conceptos:
   1. Importe nominal.
   2. Importe de los intereses.
   3. Importe de las comisiones.
3. En caso de existir gastos como por ejemplo de correo, timbres, etc. sus importes se suman aparte de los anteriores conceptos.
4. El importe líquido resultante de la negociación se obtendrá restando del nominal total de la remesa la suma de todos los gastos que se hayan producido.

A continuación seguiremos con el ejemplo de la empresa Andalucía Vende, la cual presenta a su entidad financiera la siguiente remesa de efectos.

| **Remesa de efectos** | | |
| --- | --- | --- |
| **Efecto** | **Importe nominal** | **Días de descuento** |
| Efecto A. | 20.000 € | 15 |
| Efecto B. | 15.000 € | 25 |
| Efecto C. | 10.000 € | 30 |

Las condiciones del descuento negociadas con la entidad financiera son las siguientes:

* Tipo de descuento: 15 %.
* Comisión: 0,4 % con un mínimo de 60 €.
* Correo: 5 €

| **Cálculos de la remesa de efectos** | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Efecto (E)** | **Nominal (N)** | **Días (t)** | **Tipo de descuento (d)** | **Intereses** | **Tipo de comisión (c)** | **Comisión** | **Correo (G)** |
| A. | 20.000 € | 15 | 15 % | 125 € | 0,4 % | 80 € | 5 € |
| B. | 15.000 € | 25 | 15 % | 156,25 € | 0,4 % | 60 € | 5 € |
| C. | 10.000 € | 30 | 15 % | 125 € | mínimo | 60 € | 5 € |
| Sumas. | 45.000 € |  |  | 406,25 € |  | 200 € | 15 € |

Ahora calculamos el total del efectivo recibido:

|  |  |
| --- | --- |
| **Cálculos del total del efectivo recibido** | |
| **Valor nominal de la remesa** | 45.000 € |
| **Intereses** | 406,25 € |
| **Comisiones** | 200 € |
| **Correo** | 15 € |
| **Total gastos** | 621,25 € |
| **Efectivo recibido** | **44.378,75 €** |

Principio del formulario

Final del formulario