



Trabajo Fin de Grado

Transparencia en las entidades financieras: Un caso sobre la oficina de empresas de la entidad financiera X.

Autor

Lucas Bastida Mayoral

Director

María Vargas Magallón

Facultad economía y empresa, Campus Paraíso 2023.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	4
1.2. OBJETIVO.....	5
1.3. ESTRUCTURA DE LA OFICINA DE LA ENTIDAD	5
2. REGISTRO DE LA EMPRESA EN EL SISTEMA DE LA ENTIDAD.....	6
2.1. DAR DE ALTA A LOS APODERADOS, SOCIOS Y TITULARES REALES DE LA EMPRESA.	7
2.2. DAR DE ALTA A LA SOCIEDAD	8
2.3. OTRAS ACTIVIDADES QUE SE DEBEN DAR DE ALTA (CUENTA CORRIENTE, BANCA ELECTRÓNICA Y TARJETAS).	9
3. PRODUCTOS BANCARIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD X.	10
4. FORMALIZACIÓN DE LA PROPUESTA POR PARTE DE LA OFICINA DE LA ENTIDAD X.	16
4.1. IDENTIFICACIÓN DEL CLIENTE, RELACIONES SOCIETARIAS Y ANTECEDENTES JUDICIALES.	16
4.2. CONDICIONES ECONÓMICAS Y FINALIDAD DE LA OPERACIÓN.	17
4.3. IDENTIFICACIÓN DE TITULARES Y OTROS INTERVINIENTES.	18
4.4. DETALLES DE LA ACTIVIDAD Y ANTECEDENTES COMO CLIENTE.	18
4.6. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN CONTABLE Y RELACIONES CON CLIENTES Y PROVEEDORES.	20
4.7. INFORMACIÓN SOBRE LOS BIENES DE LA SOCIEDAD.....	22
4.8. CIRBE Y RESPECTIVOS COMENTARIOS.	23
4.9. POOL BANCARIO Y RESPECTIVOS COMENTARIOS.	23
4.10. OTROS (INFORMACIÓN SOBRE AVALISTAS).....	24
4.11. PROPUESTAS DEL GESTOR Y VALORACIÓN POR PARTE DE LA OFICINA. .	24
5. CONCLUSIONES Y PROPUESTA DE ASPECTOS A MEJORAR.....	24
BIBLIOGRAFÍA.....	27

Resumen

La inestabilidad económica actual provocada por el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, junto con la crisis financiera del 2008 y otros diversos factores, han provocado que en la sociedad española aumente la desconfianza ante las entidades financieras. Además, el funcionamiento interno de una entidad bancaria, así como los productos financieros que esta puede llegar a ofrecer, son desconocidos por gran parte de la población.

El objetivo de este trabajo es que el lector recupere gran parte de esa confianza perdida en las entidades financieras españolas, así como aumentar su conocimiento. Para ello, este trabajo se centra en los consumidores que normalmente proporcionan mayor rentabilidad a una entidad financiera, las empresas. Se analiza la gama de productos que son ofrecidos a estas y el proceso por el que pasan a ser clientes de la entidad. Para ello, se emplea información de una oficina de empresas perteneciente a una entidad financiera real.

Abstract

The current economic instability caused by the war between Russia and Ukraine, together with the 2008 financial crisis and other factors, have led to a growing distrust of financial institutions in Spanish society. Moreover, the inner workings of a bank, as well as the financial products it can offer, are unknown to a large part of the population.

The aim of this research is to help the reader regain much of this lost confidence in Spanish financial institutions, as well as to increase their knowledge. To this end, this work focuses on the consumers who normally provide the greatest profitability to a financial institution: companies. It also investigates the range of products that are offered to them and the process by which they become customers of the institution. To do this, the information from a real-life business branch of a financial institution is used.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. CONTEXTO

El origen de las entidades financieras puede situarse algunos siglos antes de Cristo. Sin embargo, no se le puede atribuir una fecha clara de nacimiento. En la actualidad, las entidades financieras se han convertido en un pilar básico para el correcto funcionamiento de la economía mundial. Las entidades financieras proporcionan financiación a todo tipo de consumidores, ya sean personas físicas en forma de particulares, o personas jurídicas en forma de sociedades, tanto con ánimo de lucro como sin ánimo de lucro. Resulta prácticamente imposible encontrar una persona mayor de edad que no posea acceso a una cuenta corriente en una entidad financiera. Este mismo hecho ocurre con las empresas.

En los últimos años, el mundo que conocemos ha sufrido un proceso de industrialización en el que al sector privado le han surgido diversas necesidades financieras. Entre este conjunto de necesidades, podemos destacar la financiación de capital. Dicha financiación de capital, es proporcionada por entidades financieras que buscan obtener una rentabilidad mediante el negocio bancario. Esta rentabilidad se ha visto incrementada en el último año debido a la subida de los tipos de interés por parte del Banco Central Europeo. Dicha medida ha sido tomada para paliar los efectos de la inflación provocada por la inestabilidad económica derivada del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania que comentaré más adelante.

El origen del sistema bancario español se remonta a finales del siglo XVIII con la creación del Banco de San Carlos, la primera entidad financiera española. En la actualidad, en el sistema financiero español existen aproximadamente unas 30 entidades bancarias operando, dando servicios tanto a particulares como a sociedades. El funcionamiento de estas, no resulta fácil de entender entre la población.

Una entidad financiera ofrece una amplia gama de productos financieros, que se clasifican en productos de pasivo y productos de activo. Los productos de pasivo son aquellos que los clientes de la entidad depositan en ella en forma de capital y que sirven como financiación para estas entidades. Entre los más conocidos podemos destacar cuentas corrientes, plazos fijos o tarjetas. Los productos de activo son aquellos mediante los cuales las entidades bancarias obtienen beneficio financiando tanto a empresas como a particulares. Entre los más conocidos, podemos destacar préstamos hipotecarios, descuentos comerciales o cuentas de crédito.

Este trabajo profundiza en la comercialización bancaria de productos financieros destinada a sociedades o empresas. Para ello, se explica el funcionamiento de una oficina de empresas perteneciente a una entidad financiera que opera en la realidad en el sistema bancario español. Sin embargo, por protección de datos y por no facilitar información a otras entidades bancarias que puedan actuar como competencia, se denomina a esta durante todo el trabajo la “entidad financiera X”.

1.2. OBJETIVO

El objetivo principal de este trabajo de investigación es explicar cómo en la entidad financiera X se lleva a cabo la decisión de conceder un producto financiero a una empresa para que esta satisfaga sus distintas necesidades financieras.

Como se ha mencionado en el apartado anterior, existe mucho desconocimiento entre la población acerca del funcionamiento de una entidad financiera. De hecho, fruto de la inestabilidad política en España y de la crisis económica del sistema financiero que surgió en el año 2008, gran parte de la población española muestra cierto grado de desconfianza e incluso cierto sentimiento de desprecio ante las entidades financieras del país.

La finalidad de este trabajo es conseguir que cualquier persona, con independencia de los conocimientos económicos que posea, logre comprender como funciona una oficina de una entidad financiera española. Además, mediante los conocimientos adquiridos, se pretende que dicha persona recupere la confianza en el sistema bancario español y reduzca notablemente los niveles de incertidumbre que azotan en los últimos años a la conciencia de la población acerca de la banca española. Para ello, como se ha mencionado en el apartado anterior, se explica el funcionamiento de una oficina de empresas que pertenece a una entidad bancaria que realiza su actividad en España. Por motivos de política de protección de datos, a esta entidad se le denomina “entidad financiera X”.

La entidad financiera X posee oficinas tanto de particulares como de empresas. Para este trabajo, se ha seleccionado una oficina de empresas. El motivo de dicha elección es que las entidades financieras poseen un mayor catálogo de productos financieros destinado a las empresas. Esto es debido a que salvo en alguna excepción, normalmente las empresas proporcionan una mayor rentabilidad a las entidades financieras que los particulares.

En este trabajo se explica con detalle cada producto financiero de la gama que la entidad financiera X oferta. Además, se pretende transmitir con la mayor transparencia posible cómo una empresa o sociedad es dada de alta en la entidad. Para ello, se describe con detalle toda la documentación que esta debe aportar a la entidad financiera X. Por último, se analiza el procedimiento para realizar una propuesta de solicitud de contratación de los productos financieros ofrecidos por la entidad.

En resumen, el objetivo primordial de este trabajo es, partiendo del funcionamiento de una oficina de empresas, reflejar la imagen fiel de la entidad financiera X.

1.3. ESTRUCTURA DE LA OFICINA DE LA ENTIDAD

Para entender el correcto funcionamiento de la oficina de la entidad financiera X, es importante delimitar su estructura, es decir, quiénes forman esta oficina y cuáles son sus funciones. La oficina de la entidad financiera X está formada por:

- Director de oficina: Es aquella persona que ostenta mayor responsabilidad en la oficina de la entidad financiera X. Su trabajo es el de coordinar las carteras de sociedades de todos los gerentes de empresas de la oficina, así como decidir qué operaciones, sean renovaciones o nuevas solicitudes de productos financieros, son enviadas al departamento de riesgos. Además, debido a su alto cargo de

responsabilidad en la entidad, también puede realizar actuaciones como gerente de empresas.

- Subdirector de oficina: Es aquella persona cuya función en el día a día de la oficina de la entidad financiera X es vital. Ostenta el segundo mayor grado de responsabilidad de la oficina. Debe tener un sobresaliente conocimiento del funcionamiento del sistema informático de la entidad financiera X, ya que esta persona debe ser capaz de resolver las incidencias que les surjan a los gestores comerciales en el día a día. Además, ayudará al director de la oficina en la toma de decisiones sobre qué operaciones, tanto de renovación como de nueva solicitud, son enviadas al departamento de riesgos.
- Gerente de empresas: Su labor dentro de la entidad financiera X es de carácter comercial. Tiene el deber de atender a las sociedades que trabajan con la entidad financiera X, además de buscar incrementar la posición comercial de la entidad con ellas, así como de localizar y captar sociedades en busca de financiación.
- Gestor comercial: Esta persona tiene la finalidad de resolver las incidencias que día a día les surjan a las sociedades que están vinculadas con la entidad financiera X. Además, esta persona será la encargada de realizar tanto las propuestas de renovación como de nueva solicitud de productos financieros que más adelante se explican, por parte de las sociedades o empresas.

2. REGISTRO DE LA EMPRESA EN EL SISTEMA DE LA ENTIDAD.

Tras la negociación del gerente de la oficina de la entidad X con la empresa interesada en activar su posición comercial, la sociedad debe ser dada de alta en el sistema informático de la entidad financiera X.

Para completar este proceso, el gerente proporcionará el contacto de la sociedad al gestor comercial de la oficina. El gestor comercial tiene un papel fundamental en términos administrativos, ya que va a ser la persona encargada de elaborar la propuesta de formalización para el incremento de la vinculación con la sociedad. Esta propuesta de formalización la describiremos más adelante. Básicamente, la información que el gestor comercial deberá solicitar a la sociedad y esta devolverle, será la siguiente:

- **IVA: Modelo 303**, que hace referencia a la diferencia entre el IVA repercutido en las facturas que corresponden a ventas y el IVA soportado en las facturas que corresponden a gastos. Es emitido trimestralmente, por lo que la sociedad deberá facilitar los 4 modelos del último ejercicio.
- **IVA: Modelo 390**, que es un modelo informativo que sirve para resumir los 4 modelos 303 que han sido presentados en el pasado ejercicio. Según la Agencia Tributaria del Gobierno de España, están exentas de presentar este modelo grandes empresas cuya facturación anual asciende a más de 6.010.121.04 euros anuales y Sujetos pasivos con periodo de liquidación trimestral que, tributando solamente en territorio común, realicen actividades en régimen simplificado IVA

y/o cuya actividad consista en operaciones de arrendamiento de bienes inmuebles urbanos entre otros.

- **Impuesto de Sociedades de los 3 ejercicios anteriores (Modelo 200).** Es aquel formulario que las empresas que tributan deben presentar a Hacienda para llevar a cabo el pago del Impuesto de Sociedades. Es muy útil ya que en él se refleja el balance del ejercicio, la cuenta de pérdidas y ganancias, el número de empleados o posibles deducciones. En el caso de que la sociedad desee presentar como avalista de los productos financieros a contratar a otra sociedad, también se deberá presentar el Impuesto de Sociedades de los 3 últimos años de esta.
- **Balance y cuenta de resultados provisional del ejercicio anterior.**
- **Pool bancario detallado por producto y entidad.** Es decir, todos aquellos productos financieros que la sociedad tiene contratados con el conjunto de entidades financieras con las que trabaja. Además, se deberán presentar las cuotas anuales que la sociedad tenga obligación de pagar mensualmente para hacer frente a sus cargas financieras, así como el vencimiento de estas.
- **Listado de principales clientes y proveedores (Modelo 347).** Es un modelo que Hacienda exige tanto a clientes como a proveedores en el que se deben registrar todas las operaciones que tengan un importe mayor de 3.005,06 euros.
- **Certificado de estar al corriente de pagos ante la Agencia Tributaria y Seguridad Social.** Documento que verifica que la sociedad cumple con sus obligaciones ante la Seguridad Social.
- **Declaración de bienes de la sociedad y notas simples de estos.** Bienes que la empresa posee en propiedad e información detallada sobre estos (ubicación, superficie, cargas financieras...)
- **Escritura de constitución de la sociedad.**
- **Escritura de poderes.** Documento imprescindible en el que se reflejan las facultades de cada apoderado, los límites hasta los que pueden operar y en caso de existir, las distintas combinaciones de firmas mancomunadas.
- **Tarjeta de identificación fiscal (CIF).** Código de identificación fiscal de una persona jurídica.
- **Escritura de titularidad real.** La titularidad real la definiremos más adelante.

Tras haber recibido toda la documentación requerida a la sociedad, comienza el proceso de registrar a la empresa en el sistema informático de la entidad.

2.1. DAR DE ALTA A LOS APODERADOS, SOCIOS Y TITULARES REALES DE LA EMPRESA.

Un apoderado es aquella persona nombrada por el administrador de la compañía para que pueda actuar con determinadas facultades que se recogen en una escritura notarial (poder).

El socio de una empresa es una persona que participa en la propiedad de esta. Los socios tienen el control financiero sobre la empresa, asumen la responsabilidad de tomar decisiones y administrar los asuntos de la empresa y tienen derecho a recibir una parte de los ingresos y ganancias de la empresa en función de sus participaciones.

El titular real de una sociedad es la persona o personas físicas que en último término posean o controlen, directa o indirectamente, un porcentaje superior al 25 por ciento del capital o de los derechos de voto de una persona jurídica, o que por otros medios ejerzan el control, directo o indirecto, de una persona jurídica.

Con los Documentos Nacionales de Identidad (DNI) de estos 3 últimos, registramos los nombres, apellidos, domicilio, edad... de cada una de las personas físicas mencionadas anteriormente, así como la categoría de empleado que ostentan en la sociedad o sus números de teléfonos o correos electrónicos.

Posteriormente, el gestor comercial deberá emitir 3 documentos que las personas físicas mencionadas deberán firmar. Estos son los siguientes:

- Política de Protección de datos: Documento que informa resumidamente del tratamiento de los datos personales que la entidad financiera X hará de la persona física registrada. El documento informa sobre quiénes podrán ver los datos de la persona, cuáles serán los derechos de la persona respecto a sus datos y con qué finalidad serán tratados estos.
- Declaración de residencia fiscal: Documento que indica los países en los que la persona física tiene obligaciones fiscales (normalmente, las personas físicas que son registradas en el sistema informático de la entidad financiera X solo tienen obligaciones fiscales en España).
- Autorización de consulta TGSS: Documento en el que la persona física firmante acredita su consentimiento a la entidad financiera X para que esta pueda solicitar información sobre el cliente a la Tesorería General de la Seguridad Social acerca de la actividad económica de este.

Tras estar todos los documentos firmados el gestor comercial se encargará de anexarlos al sistema y la persona física ya estará correctamente registrada.

2.2. DAR DE ALTA A LA SOCIEDAD

Tras registrar a los apoderados, socios y titulares reales (si existen) de la empresa, el gestor deberá proceder a dar de alta la sociedad en el sistema informático. Para ello, necesitará el CIF de la empresa y su denominación legal, que aparecerán en la Tarjeta de Identificación fiscal. Además, al igual que en las personas físicas, el gestor comercial procederá a registrar el teléfono móvil, el correo electrónico, el domicilio social entre otros. También, se deberá hacer referencia a la actividad que realiza la empresa, describiendo esta con brevedad.

Posteriormente, el gestor comercial deberá emitir 2 documentos que toda persona jurídica registrada en la entidad financiera X deberá firmar:

- Declaración de residencia fiscal: Documento que indica los países en los que la persona jurídica tiene obligaciones fiscales (normalmente, las personas jurídicas que son registradas en el sistema informático de la entidad financiera X solo tienen obligaciones fiscales en España).

- Certificado de personalidad Jurídica: Documento obligatorio en personas jurídicas registradas en el que la sociedad acredita, “con la firma de sus apoderados”, a los titulares reales y el porcentaje de participaciones que posee cada uno.

En el momento en el que el gestor comercial reciba los 2 anteriores documentos con la firma de los apoderados de la sociedad, este deberá anexarlos al sistema informático junto con la escritura de constitución, la tarjeta de identificación fiscal (CIF) y la escritura de titularidad real (si existe). Tras realizar este último trámite, la sociedad ya estará dada de alta correctamente en el sistema informático.

2.3. OTRAS ACTIVIDADES QUE SE DEBEN DAR DE ALTA (CUENTA CORRIENTE, BANCA ELECTRÓNICA Y TARJETAS).

En el momento en el que el gestor comercial haya dado de alta correctamente a la sociedad en el sistema informático de la entidad financiera X, para la correcta interacción de la sociedad con la entidad, será necesario que el gestor comercial proceda a abrir cuenta corriente, a adjudicar el acceso a la banca electrónica a los apoderados de la sociedad y si la sociedad lo desea, a dotarla de las tarjetas que precise.

- Cuenta corriente: Acuerdo mediante el cual la sociedad puede depositar en la entidad financiera X todo el capital que desee, para hacer uso de este cuando la sociedad lo prefiera. El gestor comercial deberá dotar a la sociedad de la titularidad de la cuenta, así como relacionar correctamente a los apoderados establecidos en la escritura de poderes entregada por la sociedad. Además, en el caso de que la sociedad lo quiera, esta podrá llegar a acuerdos de domiciliación para pagos de impuestos, nóminas de trabajadores de la sociedad...

- Banca electrónica: Tras registrar en el sistema informático de la entidad financiera X tanto a la sociedad como a las personas físicas relacionadas con esta, el gestor comercial deberá dotar de acceso a la banca electrónica a los apoderados de la sociedad. Este acceso servirá para que los apoderados puedan realizar las operaciones que sus facultades dentro de la sociedad les permitan. Además, la entidad financiera X da la opción de que personas físicas designadas por la sociedad sin tener facultades en la escritura de poderes, puedan acceder a la banca electrónica de la sociedad con un usuario de consulta y puedan estar al tanto del día a día de las operaciones financieras de la sociedad.

- Tarjetas: En último lugar, en el caso de que la sociedad desee realizar pagos derivados de la actividad diaria de la empresa mediante tarjeta, el gestor comercial deberá proporcionarle las que desee. Podemos distinguir entre 2 tipos de tarjetas que pueden solicitar las sociedades:

1. Tarjetas de débito: Mediante este tipo de tarjeta los pagos se cargan en la cuenta corriente de la sociedad en el momento en que son realizados. En el momento en el que la sociedad desee hacer un pago mayor que el importe que se encuentra

depositado en la cuenta corriente, este tipo de tarjeta no lo permitirá. Por tanto, al emitir esta clase de tarjeta, la entidad financiera X no incurre en riesgo. En el caso de que la sociedad solicite a la entidad financiera X tarjetas de débito, el gestor comercial le proporcionará tantas como la sociedad necesite.

2. Tarjetas de crédito: Mediante este tipo de tarjeta la sociedad puede realizar pagos incluso cuando el montante depositado en su cuenta corriente es menor que 0, o cuando el pago que desea realizar es mayor que el capital que tiene depositado en su cuenta corriente. Esto es debido a que los pagos son aplazados hasta el mes siguiente. Por ello, la sociedad crea una deuda u obligación con la entidad financiera X. Este tipo de tarjeta será concedida por el departamento de riesgos de la entidad financiera X, que realizará un estudio de la viabilidad de la sociedad. Por lo tanto, al emitir esta clase de tarjeta, la entidad financiera X incurre en riesgo.

3. PRODUCTOS BANCARIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD X.

Todas las entidades financieras ofrecen un catálogo de productos muy similar. La diferencia vendrá dada por los tipos de interés y las comisiones. Entre los distintos *productos de activo* que ofrece la entidad financiera X destinados a sociedades o empresas, podemos encontrar:

Préstamo:

Contrato por el que la entidad financiera entrega un capital previamente acordado que la sociedad deberá devolver en el plazo fijado, junto con el pago de los intereses y las comisiones que se hayan pactado.

Hay 2 contrapartes; el prestamista, la entidad financiera X en este caso, y el prestatario, que en este caso será la sociedad que contrate el producto financiero. La entidad financiera X tendrá como obligación dotar de la totalidad del capital acordado a la sociedad prestataria en el momento en el que hayan formalizado el acuerdo ante notario, así como el seguimiento del cumplimiento del pago de las cuotas pactadas. La sociedad prestataria tendrá como obligación hacer frente a la amortización de las cuotas pactadas en los periodos y con la frecuencia acordados, así como a otros posibles gastos derivados de la demora en los pagos. La modalidad de préstamo más utilizada en la entidad financiera X es el préstamo hipotecario. Este tipo de préstamo es aquel que recae sobre un bien inmueble.

En lo que concierne al pago de las cuotas de los préstamos, cabe destacar que esta estará compuesta por la cuota principal de amortización junto con el pago de intereses. La cuantía de intereses se verá influenciada por el tipo de interés que hayan acordado la sociedad y la entidad financiera X. Este tipo de interés puede ser fijo o variable. En el caso de que sea variable, este va a depender habitualmente del Euribor. El Euribor es el índice utilizado en el sistema bancario español que hace referencia al tipo de interés al que los bancos europeos se prestan capital. El valor de este índice varía diariamente.

En la actualidad, debido a la inestabilidad internacional provocada por el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, la inflación se ha disparado. Para controlarla, el Banco Central Europeo ha tomado medidas mediante políticas monetarias restrictivas que están dando lugar a subidas de los tipos de interés. Estas subidas se ven reflejadas en el Euribor, lo que ha hecho disminuir notablemente la demanda de hipotecas, concretamente las de tipo variable.

Leasing:

Consiste en un contrato por el que se formaliza un arrendamiento por el que la persona física o en este caso jurídica (sociedad), puede disponer de un bien de capital productivo mediante el pago de las determinadas cuotas hasta el vencimiento acordado.

Es decir, la entidad financiera X efectuará la compra del bien de capital productivo y lo arrendará a la sociedad que haya contratado el producto financiero. Además, en el momento en el que se haya efectuado el pago de todas las cuotas, a vencimiento, la sociedad dispondrá de una opción de compra para hacerse con el bien. Normalmente, esta opción de compra se suele efectuar. En el caso de que no se efectúe esta opción de compra, la empresa podrá decidir entre poner el bien de capital productivo a la venta o si volver a arrendarlo a otra sociedad.

Existen 2 formas de financiación entre la entidad financiera X que actúa como arrendadora y la sociedad que actúa como arrendataria:

- **Leasing financiero:** Forma de Leasing en la que la entidad financiera X obtiene principalmente el beneficio del pago de las cuotas acordadas con la sociedad arrendataria. La opción de compra final es de pequeña cuantía, siendo en muchos casos prácticamente igual al valor residual del bien. La sociedad arrendataria deberá ocuparse de la conservación del bien, así como de su obsolescencia.
- **Leasing operativo:** Forma de Leasing en la que, a diferencia del leasing financiero, la entidad financiera X actuando como arrendadora, se hará cargo tanto de los gastos de conservación como de obsolescencia del bien, por lo que la opción de compra a vencimiento a favor de la empresa arrendataria será igual al valor de mercado del bien, que será mayor que el valor residual de este. Por tanto, en el leasing operativo, la opción de compra es mayor que la del leasing financiero. Sin embargo, en el Leasing operativo el pago de las cuotas para la amortización del bien son de menor cuantía que en el leasing financiero. En esta modalidad de Leasing, es habitual que la entidad financiera X tenga acuerdos con la empresa a la que le compra el bien con el propósito de arrendarlo a la sociedad arrendataria, para que, en caso de que la sociedad arrendataria decida no ejercer su opción de compra del bien, esta empresa que nos ha vendido el bien de capital productivo a la entidad financiera X se lo quede.

Según el tipo del bien que se va a arrendar, podemos distinguir también entre:

- **Leasing mobiliario:** Arrendamiento de bienes muebles, bienes informáticos, maquinaria, vehículos... Debe tener una duración mínima de 2 años y la mayoría de ellos, son de 5 años, para la entidad financiera X.

- **Leasing inmobiliario:** Arrendamiento de bienes inmuebles (ya construidos, en fase de construcción o pendientes de construir), con una duración mínima de 10 años.

Como ventajas de esta modalidad de producto financiero para la sociedad que se plantea su contratación, podemos destacar que permite el pago del IVA en cuotas periódicas junto con las cuotas de amortización del Leasing, lo que provoca un efecto positivo en la tesorería de la empresa. Además, tanto las cuotas de amortización del bien como los intereses a pagar son fiscalmente deducibles. La sociedad arrendataria contabilizará el bien adquirido como un activo.

Renting:

El producto financiero renting trata de un arrendamiento no financiero a medio y largo plazo para bienes de uso duradero (equipos informáticos, automóviles...)

En esta modalidad, la entidad financiera X se encargará de arrendar el bien por el tiempo acordado a la sociedad arrendataria, pero en este caso el arrendador es el que se encargará del mantenimiento del bien, así como de hacer frente al pago de seguros de este. Al llegar el vencimiento del contrato de renting, la sociedad no tendrá derecho a la opción de compra que sí que existía en el Leasing y deberá devolver el bien.

Algunas de las ventajas que este producto financiero ofrece a las empresas que deseen su contratación son que la sociedad podrá utilizar bienes de nueva adquisición sin tener que disminuir en elevadas cantidades su tesorería, mediante el pago de cuotas constantes y que el bien obtenido no aparecerá ni en la CIRBE del cliente ni en su pasivo corriente. Además, la sociedad no tendrá que hacer frente a los gastos provocados por la obsolescencia.

Se estima que las cuotas que marcan las compañías de renting (En este caso la entidad financiera X) pueden suponer entre un 15 y un 20% de ahorro con respecto a los precios que podría conseguir el propio cliente, gracias al propio ahorro que consigue la entidad financiera al adquirir los vehículos.”

Póliza de crédito:

Tradicionalmente conocida como cuenta de crédito, es un tipo de producto financiero en el que la entidad financiera X pone un montante de dinero a disposición de la sociedad que actúa como cliente con un límite establecido y durante un tiempo acordado. La sociedad tiene libre disposición de este dinero, es decir, podrá cubrir las necesidades que crea oportunas.

Normalmente, salvo que en el contrato se dicte lo contrario, la sociedad podrá tener acceso a todas las disposiciones de capital que desee, sin llegar a superar el límite establecido. Además, deberá hacer frente a las distintas comisiones acordadas. En resumen, la sociedad deberá enfrentarse al pago de intereses por el saldo dispuesto de la cuenta de crédito que variará en función de los días de disposición, así como una comisión por el saldo de la línea que la sociedad no disponga. Esta última comisión mencionada, busca que la entidad financiera X obtenga una rentabilidad del capital que la sociedad tiene para disponer, pero no está utilizando. Cabe mencionar, además, que existen casos en los que la sociedad genera un excedido de su línea de crédito ya que solicita disponer

de un mayor capital que el establecido en el límite. Si esto ocurre y la entidad financiera X lo autoriza, la sociedad deberá hacer frente a una comisión por límite excedido.

La duración de este producto financiero en la entidad financiera X, suele ser normalmente de 1 año. A final de este año, la sociedad que contrate el producto financiero deberá restituir el capital del que haya dispuesto.

Descuento comercial:

Producto bancario mediante el cual la entidad financiera X anticipa el montante de unos derechos de cobro que la sociedad que contrate el producto financiero tiene ante su librado. Por el anticipo de esa cantidad de dinero, la entidad financiera X le cobrará a la sociedad unas comisiones e intereses negociados antes de la contratación del descuento, que dependerá del límite establecido hasta el que la sociedad podrá descontar, así como de la fecha en la que venzan los efectos. Cabe mencionar que los efectos que se deseen anticipar deben poseer fecha de vencimiento. Si carecen de esta, son considerados como efectos a la vista y no existe la posibilidad de descontarlos.

Además, como característica del descuento comercial a favor de la entidad financiera X, cabe destacar qué tras anticipar el dinero a la sociedad, en caso de impago por parte del librado, será la sociedad que ha contratado el producto financiero quien deba hacer frente a la devolución del capital impagado.

El librado tendrá también un papel fundamental si la entidad financiera X decide conceder una línea de descuento comercial a la sociedad interesada, ya que esta sociedad no podrá depender en un alto porcentaje de un librado. La empresa deberá diversificar los derechos de cobro de sus clientes para así reducir al máximo los posibles riesgos de impago. La política que generalmente la entidad financiera X sigue para la concesión de descuentos de efectos según la dependencia en librados es la siguiente:

- Si el importe solicitado a descontar está entre 0 y 30.000 euros, la sociedad podrá depender en su totalidad de un único librado, es decir 100%. (Por ejemplo, de una remesa a descontar de 20.000 euros, el librado podrá abarcar la totalidad del pago de la remesa por un montante de hasta 20.000 euros).
- Si el importe solicitado a descontar está entre 30.000 y 60.000 euros, la cuantía máxima de dependencia para la sociedad en sus librados será del 50%. (Por ejemplo, de una remesa a descontar de 40.000 euros, esta no podrá tener un librado con una obligación de pago mayor de 20.000 euros).
- Si el importe solicitado a descontar es mayor que 60.000 euros, la cuantía máxima de dependencia para la sociedad en sus librados será del 25%. (Por ejemplo, de una remesa a descontar de 80.000 euros, esta no podrá tener un librado con una obligación de pago mayor de 20.000 euros).

En lo que concierne a las ventajas que el producto financiero proporciona a la sociedad cedente, la más clara es la de obtención de liquidez inmediata sin tener que esperar al vencimiento de sus derechos de cobro. La sociedad podrá anticipar la cantidad de efectos

que desee, siempre que la suma de estos no rebase el límite contratado para anticipar los descuentos. Cuando estos efectos vayan venciendo y los librados de la sociedad efectúen sus pagos, la empresa podrá seguir descontando efectos, pero siempre respetando el límite establecido.

En la entidad financiera X, existen 4 tipos de líneas de descuento comercial en las que se anticipan efectos según el documento en el que se emita la orden de cobro:

1. Línea de anticipo de pagarés: Producto ofrecido por la entidad financiera X cuya finalidad es el descuento de los derechos de cobro que la sociedad que contrata el producto tiene en forma de pagaré. Un pagaré es aquel documento mediante el cual una persona física o jurídica en este caso, se compromete a realizar el pago de una determinada cantidad en una fecha que vencerá en días futuros.
2. Línea de anticipo de Facturas: Producto ofertado por la entidad financiera X cuya función es el descuento de los derechos de cobro que la sociedad que contrata el producto tiene en forma de facturas. Cabe remarcar que con este producto financiero, la entidad financiera X incurre en un mayor riesgo que con la línea de anticipo de pagarés. Esto es debido a que los pagarés son documentos jurídicamente vinculables. Sin embargo, en lo que respecta a las facturas, estas son emitidas por la sociedad sin un formato predeterminado por ley y no son un documento jurídicamente vinculante.
3. Línea de anticipo de recibos a la vista: Producto por el cual la entidad financiera X anticipa los derechos de cobro que la sociedad que contrata el producto tiene en forma de recibos. Este producto bancario sirve para poder girar recibos a la vista (a vencimiento).
4. Línea de anticipo de recibos: Producto por el cual la entidad financiera X anticipa los derechos de cobro que la sociedad que contrata el producto tiene en forma de recibos, pero sin tener que esperar al vencimiento, es decir, cuando ella lo desee.

Confirming:

Es aquel producto financiero mediante el cual la entidad financiera X gestiona los pagos de un cliente a sus proveedores. En el momento en el que el cliente recibe una factura de su proveedor, este se la envía a la entidad financiera X, que se encarga de emitir una orden de pago al proveedor con un determinado vencimiento mediante la línea de confirming. En el caso de que el proveedor desee hacer líquida la orden de pago antes de su vencimiento, deberá abonar a la entidad financiera X diversos intereses y comisiones. De esta forma, la entidad financiera X obtiene beneficio tanto del cliente como del proveedor.

En la entidad financiera X se pueden contratar 2 tipos de confirming:

- Confirming proveedor: Si el proveedor se adelanta al vencimiento de la factura emitida por la entidad financiera X y ejecuta la orden de pago, a este se le abonará por parte de la entidad, el importe de la factura menos un pequeño montante por intereses y una comisión por eliminación de riesgo. Esta comisión mencionada, es cobrada por la entidad financiera debido a que en el momento en el que el proveedor recibe el dinero, elimina el riesgo de impago por parte de su cliente. Si

el proveedor decide no anticipar, mantendrá el riesgo de impago de su cliente hasta el vencimiento de la factura.

- Confirming pronto pago: Tipo de confirming en el que el proveedor y el cliente negocian una fecha de pago anterior al vencimiento de la factura, como contraprestación a un descuento por pronto pago. En esa fecha negociada el cliente manda la orden a la entidad financiera, que abona la factura al proveedor. A fecha de vencimiento, la entidad financiera realiza el cargo de la factura al cliente, más intereses y comisiones.

Como beneficios que obtiene la entidad financiera X de la comercialización de este producto financiero podemos mencionar los ingresos obtenidos por intereses y comisiones o la posibilidad de convertir en clientes a los proveedores de la sociedad que es cliente.

Para la sociedad que esté interesada en contratar este producto financiero, algunos de los beneficios que podrá obtener serán financiación, mejor gestión de los niveles de tesorería, o mejorar la imagen de fiabilidad hacia sus proveedores.

Línea de anticipo de importaciones:

Tipo de producto financiero que ofrece la entidad financiera X en el que esta financia las compras internacionales que la sociedad que contrata el producto bancario realiza. Esta financiación puede ser efectuada en euros (moneda nacional española) o en divisas (moneda internacional de curso legal en el país del que procede el producto o servicio contratado).

Si la sociedad interesada decide contratar este producto, se le abrirá una línea de anticipo de importaciones en la que se le establecerá un límite pactado con el gerente de la entidad financiera X, el cual la empresa no podrá superar en lo que al valor monetario de sus importaciones respecta.

Línea de anticipo de exportaciones:

El anticipo de exportaciones es otro producto financiero de comercio exterior mediante el cual la entidad financiera X financia las ventas internacionales que la sociedad que contrata el producto bancario realiza. Esta financiación puede ser efectuada en euros (moneda nacional española) o en divisas (moneda internacional de curso legal en el país del importador que ha contratado un producto o servicio de la sociedad exportadora de nuestro país).

Si la sociedad interesada decide contratar este producto, se le abrirá una línea de anticipo de exportaciones en la que se le establecerá un límite pactado con el gerente de la entidad financiera X, el cual la empresa no podrá superar en lo que al valor monetario de sus exportaciones respecta.

Crédito documentario:

Es aquel producto financiero mediante el cual un importador paga a un exportador, el importe de la operación que hayan acordado a través de la entidad financiera X. La

entidad financiera X deberá tener cierta documentación por parte del exportador que dé fiabilidad a la operación.

Básicamente, la sociedad importadora llega a un acuerdo con la sociedad exportadora mediante un contrato. Tras esto, la sociedad importadora solicita a la entidad financiera X (que se encuentra en el país importador) la apertura de un crédito documentario. Es entonces cuando la entidad financiera X decide su aprobación en función del riesgo. Si el crédito documentario es concedido favorablemente, la entidad financiera X emitirá el documento de solicitud de crédito documentario correspondiente a la entidad financiera de la sociedad exportadora, notificándose a la sociedad importadora. En ese momento, la entidad financiera de la sociedad exportadora notificará a la sociedad exportadora que ha recibido la solicitud de apertura del crédito documentario y sus condiciones. En el caso de que la sociedad exportadora acepte, ésta procederá a enviar lo acordado a la sociedad importadora.

Cabe destacar que la entidad financiera X puede actuar tanto como entidad financiera de la sociedad importadora como de la exportadora.

Para finalizar con este apartado, cabe destacar que las principales comisiones que estos productos financieros tienen asociados en la entidad financiera X son la comisión de apertura de la línea, la comisión de estudio de la línea y la comisión de renovación de la línea. Según el tipo de sociedad que contrate los productos financieros, el tipo de productos financieros contratados y el riesgo total en el que incurra la entidad financiera X, el valor de estas comisiones, tras negociaciones entre la sociedad y la entidad, puede llegar a ser de cero.

4. FORMALIZACIÓN DE LA PROPUESTA POR PARTE DE LA OFICINA DE LA ENTIDAD X.

4.1. IDENTIFICACIÓN DEL CLIENTE, RELACIONES SOCIETARIAS Y ANTECEDENTES JUDICIALES.

En el primer apartado de la plantilla para la formalización de la propuesta recoge el nombre del gestor comercial que va a proceder a describir la proposición para la contratación de los productos financieros deseados por parte de la sociedad, así como la fecha en la que ésta se efectúa.

A continuación, se resaltan los datos identificativos de la sociedad. El principal de todos es el número de identificación fiscal, que está presente en la tarjeta de identificación fiscal adjuntada por la sociedad. Además, también aparecen datos de contacto de la empresa como su número de teléfono, su correo electrónico, así como su fecha de constitución o la actividad a la que esta se dedica.

Por último, en caso de existir, el gestor comercial deberá explicar con detalle los antecedentes judiciales de la sociedad, para que la entidad financiera X incurra en el

menor riesgo posible. El gestor comercial de la entidad financiera X deberá hacer esta comprobación por medio del Registro de Aceptaciones Impagadas (RAI). El RAI es un fichero de incumplimiento de obligaciones dinerarias de titularidad privada cuya finalidad es contribuir al saneamiento del sistema financiero y mejora del tráfico mercantil, mediante la puesta a disposición de información relativa a incumplimientos de pago, a través de sistemas informáticos centralizados.

4.2. CONDICIONES ECONÓMICAS Y FINALIDAD DE LA OPERACIÓN.

En el siguiente apartado el gestor comercial deberá realizar la descripción de los productos financieros a contratar por parte de la sociedad. Algunas sociedades interesadas en nuevas contrataciones de circulante ya cuentan con una posición comercial en la entidad financiera X. Es por ello que, además de la consideración y análisis de las líneas nuevas, el gestor deberá controlar el vencimiento de las que la sociedad posea y proceder a su renovación si el vencimiento es próximo y no hay indicios de dar de baja la posición comercial de la sociedad a la que se le renueva la posición, ni por parte de la entidad financiera X ni por parte de la sociedad.

Concretamente, esto es lo que el gestor comercial deberá describir con detalle:

- a) Modalidad de la operación: Hace referencia al producto financiero que se desea contratar o renovar.
- b) Importe: Límite total que se solicita para la línea del producto financiero que la sociedad busca contratar o renovar.
- c) Plazo total en meses: A excepción de los préstamos y leasings cuya variación se verá modificada en función de lo que la sociedad desee y su negociación con el gerente comercial, la duración del resto de productos financieros es por norma general de 12 meses.
- d) Carencia: Afecta únicamente a los préstamos y leasings, ya que trata de un periodo de tiempo en el que la sociedad dispone del capital o del bien en el caso del leasing, pero no paga intereses o no paga la cuota de amortización. Lo suelen usar las sociedades que tienen problemas con sus niveles de liquidez.
- e) Plan de Amortización: Al igual que la carencia, también hace referencia a préstamos y leasings, ya que estos se pueden amortizar de forma mensual, bimensual, trimestral, semestral o anual.
- f) Finalidad: El gestor comercial deberá especificar qué objetivo tiene la sociedad con la contratación o la renovación del producto financiero seleccionado en el apartado anterior de modalidad de la operación. Este puede ser para circulante, para inversión, para consumo o para garantía (avales).
- g) Solicitud: La solicitud de la sociedad puede ser nueva, si es la primera vez que la sociedad trabaja con la entidad financiera X. En caso de que el gestor comercial busque únicamente la renovación de una línea, la solicitud será de renovación. Por último, en el caso de que la sociedad ya cuente con productos financieros dentro de su posición comercial, pero desee aumentar sus límites e incrementar su posición comercial con la entidad financiera X, la solicitud será de renovación con ampliación.

Una vez hayan sido explicados detalladamente cada uno de los últimos apartados, para finalizar con la descripción de las condiciones económicas y finalidad de las operaciones, en el caso de que las operaciones sean de renovación, el gestor comercial deberá realizar un breve comentario analizando el comportamiento de las líneas de los productos financieros a renovar en el último año. Es decir, el gestor comercial deberá detallar si la sociedad ha hecho un correcto uso de las líneas que tenía contratadas.

4.3. IDENTIFICACIÓN DE TITULARES Y OTROS INTERVINIENTES.

El gestor comercial deberá aportar los siguientes datos, los cuales podemos localizar en la documentación que la sociedad habrá enviado previamente a la entidad financiera X:

- CIF de la sociedad.
- Fecha de constitución de la sociedad.
- En el caso de que existan personas físicas o jurídicas avalistas de las operaciones, este será el apartado para mencionarlas.

4.4. DETALLES DE LA ACTIVIDAD Y ANTECEDENTES COMO CLIENTE.

En el momento en el que el gestor comercial haya logrado explicar con detalle los 3 apartados anteriores, este pasará a redactar un breve resumen sobre cuál es la actividad de la sociedad. Además, se deberá hacer mención a si la sociedad ha sido alguna vez cliente de la entidad financiera X, e incluso comentar si alguno de los apoderados, o titulares reales de la sociedad tienen o tuvieron en el pasado algún tipo de relación con la entidad financiera X.

Para finalizar con el apartado, también se deberá hacer mención al número de empleados con los que cuenta la sociedad y al lugar donde esta realiza su actividad.

4.5. POSICIÓN COMERCIAL DEL CLIENTE EN LA ENTIDAD.

Para comenzar con esta parte de la propuesta, lo primero sobre lo que el gestor comercial debe dejar constancia es la vinculación que la sociedad tiene con la entidad financiera X.

Uno de los principales atributos que muestran el compromiso y la vinculación de una sociedad con la entidad financiera X es la compra de participaciones de capital social. El capital social en una entidad financiera es el montante inicial aportado por los accionistas, más el que van aportando sucesivamente los socios y que se encuentra representado en participaciones. Normalmente, cuando una sociedad comienza a trabajar con la entidad financiera X, compra una serie de participaciones de su capital social con el fin de incrementar la posición comercial y obtener el visto bueno por parte de la entidad.

En el caso de que nos encontremos ante una propuesta de renovación de las líneas, o de renovación con ampliación de las líneas, mediante el sistema informático de la entidad

financiera X, el gestor comercial deberá dejar constancia de la rentabilidad que la sociedad genera en la entidad financiera X aportando los siguientes datos:

- Volumen medio de negocio: Es el capital total depositado por la sociedad en la entidad financiera X derivado de todas sus operaciones de activo y pasivo.
- Comisiones netas: Total de ingresos que la entidad financiera X ha obtenido en forma de comisiones, derivadas del capital prestado a la sociedad.
- Margen ordinario: Es el total de rentabilidad ordinaria anual que la sociedad produce en la entidad financiera X.
- Margen financiero: Es la diferencia entre el margen ordinario y las comisiones netas. Es decir, es el beneficio que la entidad financiera X obtiene por diferenciales de intereses.
- Riesgo vivo: Es el total de capital que la sociedad tiene a su disposición de la entidad financiera X entre circulante y préstamos. Con riesgo vivo de circulante, hacemos referencia al saldo dispuesto total entre líneas de descuento comercial (anticipos de pagarés, facturas o recibos), cuentas de crédito, líneas de avales y líneas para descontar derivadas de operaciones internacionales (anticipos de importaciones y exportaciones). Con riesgo vivo de préstamos, hacemos referencia al capital pendiente de devolver por la sociedad a la entidad financiera X en forma de préstamos y leasings.
- Deuda impagada con la entidad financiera X: Total de obligaciones en forma de capital a las que la sociedad no ha hecho frente ante la entidad financiera X (lo normal es que no existan).

Por otra parte, este punto de la propuesta de formalización es el lugar idóneo para que el gestor comercial mencione, en caso de existir, las cuentas corrientes o las tarjetas que la sociedad tenga a su disposición en la entidad financiera. Respecto a las cuentas corrientes, normalmente la sociedad suele tener únicamente una. Sin embargo, en ocasiones, hay sociedades que cuentan con alguna más; así suele ser habitual emplear una cuenta para mantener liquidez y otras para hacer frente a pequeños cobros y pagos derivados de su actividad diaria. Mediante el sistema informático de la entidad financiera X, el gestor comercial podrá reflejar el saldo medio interanual de las cuentas corrientes que posea la sociedad, así como sus saldos puntuales en el momento de realizar la propuesta de formalización. Respecto a las tarjetas de crédito, en caso de existir será necesario que el gestor haga mención del límite concedido a estas y de quienes son sus respectivos beneficiarios.

Para finalizar correctamente con el apartado, es de notable importancia también, si la sociedad no es de nueva captación, es decir, si no es la primera vez que esta contrata los servicios de la entidad financiera X y ya cuenta con una posición comercial dentro de la entidad, comentar las distintas líneas que la sociedad posee pero que no tienen objeto de renovación en esta propuesta de formalización. Por ejemplo, una sociedad puede tener contratado un préstamo en la entidad financiera X, pero lo que desea es renovar sus líneas de circulante. Por tanto, en este apartado se debe mencionar la existencia de dicho préstamo y el momento en el que este vence.

4.6. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN CONTABLE Y RELACIONES CON CLIENTES Y PROVEEDORES.

El análisis de la información contable es el apartado de más trascendencia en la propuesta de formalización. En este apartado, el gestor comercial deberá desglosar el balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias proporcionados por la sociedad en la declaración del impuesto de sociedades o en los datos provisionales que dicha sociedad aporte, en caso de que la declaración del impuesto de sociedades del año anterior no haya sido todavía emitida. Además, deberá realizar un breve análisis económico, apoyándose en la información obtenida por las ratios que vamos a proceder a comentar a continuación y en sus conocimientos contables.

En el comentario económico realizado por el gestor comercial, deberá hacerse mención a las variaciones porcentuales de las principales partidas del balance de situación en los últimos 4 años.

En lo que respecta a las partidas del activo, es de gran importancia comentar si ha habido incrementos en el activo no corriente y la casuística de estos, así como reflejar, respecto al activo corriente, los niveles de liquidez con los que cuenta la sociedad en tesorería, y el importe del capital pendiente de cobrar por parte de los clientes de la sociedad.

En lo que concierne a las partidas del pasivo, para realizar un correcto análisis de la situación patrimonial de la empresa, al igual que con el activo, será necesario describir las variaciones porcentuales que sus principales partidas hayan experimentado en los últimos 4 años. El pasivo de la sociedad está compuesto por las partidas del patrimonio neto, del pasivo no corriente y del pasivo corriente, estas dos últimas ordenadas de menor a mayor exigibilidad. En el patrimonio neto, será de gran relevancia fijarnos en la partida de fondos propios, ya que estos representan la parte del capital de la sociedad que proviene de aportaciones de socios, de ampliaciones de capital y de los resultados obtenidos en los años anteriores. Por tanto, si en el estudio de las variaciones porcentuales el gestor comercial identifica incrementos en la partida de fondos propios, esto será síntoma de resultados positivos obtenidos por la sociedad generados con su actividad. En el pasivo no corriente y en el pasivo corriente, será también de gran importancia que el gestor comercial verifique si la sociedad tendrá que hacer frente a una gran cantidad de vencimientos de deuda en el largo (pasivo no corriente) y corto (pasivo corriente) plazo, así como de dónde provienen estas (deudas con otras entidades financieras, deudas con proveedores, deudas con la administración pública...).

Una vez realizado el análisis del balance, será el turno de reflejar las variaciones porcentuales que la cuenta de pérdidas y ganancias haya sufrido en los 4 últimos años. La principal partida a analizar será la del importe neto de la cifra de negocios, ya que ésta nos refleja los niveles anuales de facturación de la sociedad. Mediante el estudio de las variaciones porcentuales de esta partida, el gestor comercial podrá analizar qué tendencia siguen los niveles de ventas de la sociedad en los últimos 4 años. Otras partidas de notable importancia a analizar en la cuenta de pérdidas y ganancias serán el resultado de explotación, que es el resultado generado por la sociedad procedente de su actividad sin tener en cuenta ni ingresos ni gastos financieros, o el resultado neto del ejercicio, en el que ya se incluyen los ingresos y gastos financieros y los impuestos a los que la sociedad haya tenido que hacer frente.

Para completar el análisis económico del balance de situación y de la cuenta de pérdidas y ganancias, el sistema informático de la entidad financiera X proporciona información complementaria a cerca de la sociedad mediante las siguientes ratios:

- **EBITDA:** Es la ratio que mejor muestra el beneficio neto obtenido por la sociedad derivado de su actividad. Se calcula como la suma del resultado de explotación antes de intereses e impuestos más las amortizaciones y depreciaciones del ejercicio. Es la principal ratio que usan las entidades financieras para comprobar si una sociedad será capaz de hacer frente a la totalidad de sus cargas financieras.
- **CASH FLOW:** Ratio que refleja los niveles de liquidez en una sociedad, ya que representa la diferencia entre las entradas y salidas de fondos de la sociedad. Su cálculo se lleva a cabo mediante la suma de las provisiones y las amortizaciones al resultado neto de la empresa.
- **RESULTADO NETO/VENTAS:** Ratio que representa la rentabilidad total obtenida por cada unidad monetaria vendida. Cuanto mayor sea esta ratio, mejor será para la sociedad.
- **RESULTADO NETO/FONDOS PROPIOS:** Porcentaje que representa el beneficio neto obtenido por la sociedad después de intereses e impuestos sobre los fondos propios. Cuanto mayor sea esta ratio, mejor será para la sociedad.
- **MARGEN BRUTO:** También conocido como ratio de utilidad bruta, es el beneficio directo de la actividad de la empresa, por lo que no tiene en cuenta ni impuestos, ni gastos de personal ni generales entre otros. Con esta ratio podemos conocer la rentabilidad del negocio. Si este es negativo, la sociedad no tendrá capacidad de cubrir el resto de gastos. Cuanto mayor sea esta ratio, mejor será para la sociedad.
- **PAY BACK:** Es el total de años que la sociedad necesita estar generando fondos para poder hacer frente a sus deudas financieras a largo plazo. Cuanto más pequeño sea esta ratio, mejor para la sociedad, ya que esto nos indicará que la sociedad tiene buena capacidad para devolver sus deudas financieras a largo plazo.
- **CAPACIDAD BRUTA DE DEVOLUCIÓN DE DEUDA:** Es el total de años que la sociedad necesita estar generando fondos para poder hacer frente a sus deudas, tanto financieras como con empresas del grupo, a largo plazo. Cuanto más pequeño sea esta ratio, mejor para la sociedad, ya que esto nos indicará que la sociedad tiene buena capacidad para devolver sus deudas, tanto financieras como con empresas del grupo, a largo plazo.
- **DEUDA TOTAL/EBITDA:** Mide la capacidad con la que cuenta la sociedad para hacer frente a la totalidad de su deuda. Dicho de otra forma, esta ratio mide la cantidad de años en los que la sociedad haría frente a la totalidad de su deuda con el EBITDA (resultado de la explotación + amortizaciones) que genera, sin tener en cuenta intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Si el valor de esta ratio es pequeño, esto nos indica que la sociedad estará saneada en el ámbito financiero. Si el valor de la ratio es elevado, la sociedad tendrá mayores probabilidades de incurrir en problemas en el largo plazo.
- **APALANCAMIENTO FINANCIERO:** Se calcula dividiendo el activo total entre los fondos propios. Analiza la utilización de deuda para financiar una inversión, de manera que la ratio nos indica qué parte de la inversión se financia con fondos

propios y qué parte con fondos ajenos. Si la ratio es mayor que 1, será de mayor rentabilidad recurrir a la financiación ajena. Por el contrario, si la ratio es menor que 1, será más rentable realizar la inversión con fondos propios.

- FONDO DE MANIOBRA: Ratio que mide la capacidad que tiene una empresa para realizar su actividad sin incidencias en el corto plazo. Se calcula mediante la resta del activo corriente menos el pasivo corriente. Cuanto mayor sea esta ratio, mejor será para la sociedad.
- ENDEUDAMIENTO: Ratio que se obtiene de la suma total del exigible (pasivo corriente + pasivo no corriente), dividida entre el patrimonio neto. Cuanto más pequeño sea esta ratio, mejor para la sociedad, ya que el objetivo debe ser que el patrimonio neto de una sociedad represente un mayor porcentaje del total del pasivo que la financiación externa de la sociedad.
- SOLVENCIA: Ratio que mide la capacidad con la que cuenta la sociedad para hacer frente a todas sus deudas en el corto plazo. Se calcula mediante el cociente del activo total entre el exigible (pasivo corriente + pasivo no corriente). Su valor ideal es 2. Valores inferiores a 2 indicarán riesgo de la sociedad de entrar en suspensión de pagos, mientras que valores superiores a 2 serían indicativos de que la sociedad posee activos improductivos que disminuyen la rentabilidad de la empresa.
- DEUDA A CORTO PLAZO/DEUDA TOTAL: Ratio que sirve para medir qué porcentaje de la deuda es a corto plazo y se tiene que hacer frente en menos de 1 año. El porcentaje restante hasta llegar a 1 será la deuda a largo plazo respecto a la deuda total.
- ROTACIÓN DE EXISTENCIAS: Número de veces que la sociedad ha procedido a renovar sus niveles de existencias en un año. Se calcula mediante el cociente de las ventas anuales entre el stock medio anual. Permite analizar la gestión que la sociedad realiza con su stock. El umbral correcto varía mucho según la actividad a la que se dedique la sociedad.

Una vez el gestor comercial haya analizado correctamente el balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias apoyándose en las ratios descritos con anterioridad, este deberá concluir su informe económico comentando el Modelo 347 adjuntado por la sociedad. Se trata de realizar un breve análisis sobre la cartera de clientes y la cartera de proveedores de la sociedad y la diversificación de estas. Cabe mencionar que la diversificación de estas dos carteras mencionadas, tiene vital importancia para la sociedad, ya que una excesiva dependencia en un proveedor, acarrea mucho riesgo tanto para la actividad de la sociedad, como para la solvencia de esta a la hora de hacer frente a sus obligaciones con la entidad financiera X. Lo mismo ocurre, si la sociedad tiene demasiada dependencia en un único cliente. Por ello, un modelo 347 que refleje carteras diversificadas es fundamental.

4.7. INFORMACIÓN SOBRE LOS BIENES DE LA SOCIEDAD.

En lo que respecta a este apartado de la propuesta de formalización, es necesario que el gestor comercial, mediante la ayuda de la declaración de bienes presentada por la

sociedad y las respectivas notas simples de estos, proporcione la información necesaria acerca de los bienes inmuebles en los que la sociedad lleva a cabo su actividad.

Para reflejar la imagen fiel de los bienes que están a nombre de la sociedad, en primer lugar, será necesario especificar qué tipos de bienes son (naves, parcelas...). En segundo lugar, será necesario aclarar dónde se encuentran ubicados exactamente estos bienes y el porcentaje de dominio que la sociedad tiene a favor de ellos. Por último, y como aspecto a resaltar más importante de este apartado en la propuesta de formalización, será necesario que se especifique el valor del bien según el Registro de la Propiedad, así como si existen cargas financieras respectivas a estos bienes a las que la sociedad aún debe hacer frente. Este último apartado es el más importante ya que las obligaciones financieras relativas a los bienes de la sociedad representan una potencial e importante fuente de riesgo que la entidad financiera X deberá tener en cuenta a la hora de conceder productos financieros a la sociedad.

4.8. CIRBE Y RESPECTIVOS COMENTARIOS.

La CIRBE, o Central de Información de Riesgos del Banco de España, es un registro en el que constan los préstamos, créditos, avales y garantías que cada entidad declarante mantiene con sus clientes.

Tras haber realizado previamente la solicitud de la CIRBE, (esta debe ser solicitada en el momento que se dé de alta a la sociedad), el sistema informático de la entidad financiera X nos la proporcionará en formato Excel. En este documento, se resaltarán el saldo disponible que la sociedad tiene con la entidad financiera X, es decir, todo el capital del que la sociedad dispone en la entidad en forma de productos financieros, así como el saldo dispuesto, que será el capital que la sociedad ha usado de todas las líneas de las que dispone. La CIRBE, también nos informará del saldo dispuesto y del saldo disponible de la sociedad con el resto de entidades financieras con las que trabaja.

Además, con esta información aportada por la CIRBE, el gestor comercial podrá calcular variaciones porcentuales que indiquen si la sociedad ha aumentado o disminuido su CIRBE con la entidad financiera X respecto al año anterior.

4.9. POOL BANCARIO Y RESPECTIVOS COMENTARIOS.

El gestor comercial procederá a desglosar los datos recogidos en el Pool Bancario adjuntado por la sociedad cuando ésta haya enviado a la entidad financiera X toda la documentación requerida.

El Pool Bancario deberá contener los productos financieros que la sociedad tiene contratados en todas las entidades financieras con las que trabaja mostrando sus respectivos saldos dispuestos y saldos disponibles.

Además, en lo que respecta a los préstamos y a los leasings que la sociedad tenga contratados, en el Pool Bancario se deberá detallar la cuota mensual a la que la sociedad debe hacer frente, así como su fecha de vencimiento. Tanto la cuota mensual a pagar de

cada préstamo o leasing como la fecha de vencimiento, son aspectos claves para la entidad financiera X, ya que la comparativa de la suma de las cuotas de los préstamos y leasings con el EBITDA es uno de los factores más importantes a tener en cuenta para la entidad a la hora de evaluar si la sociedad será capaz de hacer frente a sus obligaciones.

Para finalizar con este apartado, cabe remarcar que el gestor comercial deberá comprobar que el Pool Bancario adjuntado por la sociedad y la CIRBE obtenida por el sistema informático de la entidad financiera X son parejos, con el objetivo de demostrar la veracidad de los datos económicos proporcionados por la sociedad.

4.10. OTROS (INFORMACIÓN SOBRE AVALISTAS).

En el caso de que las operaciones descritas en la propuesta de formalización se planteen con avalistas, será necesario que el gestor comercial introduzca tanto los datos provisionales de la sociedad (balance de situación y cuenta de pérdidas y ganancias) en el caso de que el avalista sea una persona jurídica, como información sobre los bienes cuya titularidad resida en el avalista, sea este una persona jurídica o física.

4.11. PROPUESTAS DEL GESTOR Y VALORACIÓN POR PARTE DE LA OFICINA.

En el momento en el que el gestor comercial haya completado correctamente todos los apartados anteriores, deberá hacer un breve resumen sobre la propuesta. En este breve resumen, se deberán remarcar las líneas de productos financieros que la sociedad desea contratar o renovar, si el EBITDA generado por la sociedad es suficiente para hacer frente a la totalidad de sus cargas financieras y cuáles son sus niveles de fondos propios, entre otros aspectos.

Tras este breve resumen, el gestor comercial enviará al subdirector y al director de la oficina la propuesta de formalización en su conjunto. Será este el momento en el que tanto director como subdirector decidirán la viabilidad de las operaciones propuestas y si estas son derivadas al departamento de riesgos de la entidad financiera X para su análisis y evaluación. Para que quede registrada la conformidad de director y subdirector, estos deberán estampar su firma en la propuesta de formalización antes de derivarla al departamento de riesgos.

5. CONCLUSIONES Y PROPUESTA DE ASPECTOS A MEJORAR.

El objetivo prioritario de este trabajo era, como se ha explicado en la introducción, reflejar la imagen fiel de la entidad financiera X. Mediante este reflejo, se pretende que tanto particulares como sociedades o empresas recuperen la confianza en las entidades financieras.

El trabajo está más focalizado en las sociedades o empresas, ya que se explican tanto los productos financieros que la entidad financiera X les ofrece, además el proceso que se lleva a cabo en la oficina de la entidad para que la sociedad interesada logre contratar el producto financiero que desea.

Como reflexión principal a lo que el organigrama de la oficina de la entidad financiera X respecta, como se ha explicado en la introducción, a esta oficina la forman por orden de menor a mayor responsabilidad, el gestor comercial, el gerente de empresas, el subdirector y el director de oficina. Desde mi punto de vista, es fundamental que para lograr plena satisfacción por parte de las sociedades que son clientes en lo que al servicio y la atención recibida respecta, un trabajador de la oficina de la entidad financiera X debe realizar, además de su labor, otras tareas que a priori las deben realizar otros trabajadores de la oficina.

Por ejemplo, en la introducción se ha reflejado que el director de la oficina, además de tener la capacidad y el deber de coordinar las carteras de empresas de todos los gerentes, deberá realizar actividades comerciales como otro gerente más, debido al estatus que ostenta, captando todas las nuevas sociedades posibles.

El subdirector de oficina, como su deber es resolver las incidencias que les surjan en el día a día de la oficina a los gestores comerciales, deberá haber sido previamente un gestor comercial, así conocerá todos los percances que le pueden surgir a un gestor y su resolución, mediante la experiencia personal. Cabe mencionar también, que el subdirector de oficina también ostenta capacidad para realizar actividades de labor comercial en lo que a captación de nuevas sociedades como clientes respecta.

En lo que a los gerentes de empresas respecta, no cabe duda de que su actividad principal es la labor comercial. Por ello, un gerente de empresas debe conocer perfectamente el funcionamiento de cada producto financiero que ofrece. Además, desde mi opinión, para lograr el éxito, es fundamental que estos hayan sido previamente gestores comerciales. Así, sabrán resolver cualquier incidencia que les surja a las empresas y sabrán también analizar con detalle los documentos financiero-contables que la sociedad o empresa aporte (balance de situación, cuenta de pérdidas y ganancias...). De esta forma, con los conocimientos contables adquiridos en la etapa de gestor comercial, el gerente sabrá que producto financiero es el adecuado para cada sociedad o empresa.

En lo que concierne al gestor comercial, además de resolver las incidencias diarias que les surjan a las sociedades que son clientes de la entidad financiera X, este deberá estar en constante contacto con ellas, siempre dispuesto a resolver cualquier duda o percance que las sociedades clientes tengan. Además, fruto de la confianza que establezca el gestor comercial con las empresas por su buen servicio prestado, este podrá ofrecerles otros productos financieros para su contratación.

En resumen, los trabajadores de la oficina de empresas de la entidad financiera X deben ser personas polivalentes en lo que al ámbito laboral respecta, si la entidad financiera X busca lograr el éxito, todos los trabajadores de su oficina de empresas deberán experimentar una labor híbrida que combine la administración y la gestión con la labor comercial.

Como aspecto a mejorar del proceso de dar de alta a una nueva sociedad que vaya a comenzar a trabajar con la entidad financiera X y a las personas físicas que representen a la sociedad, intentaría optimizar el proceso estableciendo un apartado en la banca electrónica de la entidad financiera X, en el que tanto las personas físicas en representación propia, como en representación de la sociedad, firmasen los documentos obligatorios requeridos para comenzar a trabajar con la entidad financiera X, y así reducir el tiempo de este proceso al mínimo posible.

En lo que a los productos financieros ofertados por la entidad financiera X respecta, estos son muy similares a los que ofrecen el resto de entidades bancarias españolas. Para que la entidad financiera X logre diferenciarse de la competencia, además de ofrecer un precio que satisfaga a los potenciales clientes, deberá dotar a las posibles sociedades que estén interesadas en trabajar con la entidad de un valor añadido en servicio, atención al cliente, rapidez en gestión y amabilidad que las empresas no lograrán encontrar en otras entidades. Al fin y al cabo, las empresas son personas jurídicas que están gestionadas por personas físicas. Estas personas físicas buscarán además de las mejores condiciones económicas, el servicio que más confianza y comodidad les transmita.

Por último, me gustaría valorar el proceso de formalización que sigue la entidad financiera X a la hora de estudiar la viabilidad de trabajar con las sociedades interesadas en contratar los productos financieros ofrecidos. Muchas entidades financieras españolas cuentan con simuladores informáticos en los que introduciendo los datos contables y las cargas financieras que posee una sociedad, estos deciden si conceder el producto financiero o no. Sin embargo, en la entidad financiera X se valoran muchos más atributos de las sociedades, realizando una evaluación también cualitativa, de manera que, en ocasiones, se permite contratar productos financieros a sociedades que no están atravesando un buen momento financiero, pero que se prevé que podrían tener un futuro prometedor.

BIBLIOGRAFÍA

ÁGUILA QUESADA, J. del, CORTÉS GARCÍA, F. J., FERNÁNDEZ RUÍZ, I., y GARCÍA MORENO, F. J. (2002). El riesgo en la industria bancaria. Una aproximación a Basilea II. Caja Rural Intermediterránea, Cajamar.

Agencia Tributaria. [Web]. Disponible en: <https://sede.agenciatributaria.gob.es/>

AMAT, O. (2008). Análisis Económico-Financiero. Barcelona. Ediciones Gestión 2000.

Banco Santander. [Web]. Disponible en: <https://www.bancosantander.es/empresas>

Banco BBVA. [Web]. Disponible en: <https://www.bbva.es/empresas.html>

CASTAÑEDA, L., (2001). El Banco de España (1874-1900): la red de sucursales y los nuevos servicios financieros, Madrid: Banco de España.

Comisión Nacional del Mercado de Valores. [Web]. Disponible en: <https://www.cnmv.es/portal/home.aspx>

GARRIDO MIRALLES, P., y ÍÑIGUEZ SÁNCHEZ, R. (2021). Análisis de estados contables (3a). Pirámide.

GONZÁLEZ PASCUAL, J. (2016). Análisis de las empresas a través de su información económico - financiera (4a). Pirámide.

MARTÍNEZ SOTO, Á. y CUEVAS, J. (2004): ‘La expansión y consolidación de las Cajas de Ahorros en el sistema financiero español, 1880-1936’, en Revista de Historia Económica, Año XXII, Madrid.

TEDDE DE LORCA, P. y TORTELLA CASARES, G., (1974). Censo y balances normalizados de los bancos privados españoles, 1874-1914. En G. Tortella Casares, ed. La banca española en la Restauración. Madrid: Servicio de Estudios del Banco de España.