

ANEXOS	Página
Anexo I: Salarios	2
Anexo II: Balances	3
Anexo III: Elementos fundamentales de la cuenta de resultados:	6
III.1. Seguros	6
III.2. Comisiones	10
III.3. Tasa de Morosidad	14
III.4. Activos Fallidos y Venta de Adjudicados	34

ANEXOS

ANEXO I: SALARIOS

Cálculo de salarios:

	NIVEL SALARIAL	DESDE 1/1/2012	DESDE 1/1/2013	DESDE 1/1/2014	DESDE 1/1/2015
DIRECTOR	IV	23,442.22	23,735.25	24,091.28	24428.55792
SUBDIRECTOR	VI	18,978.33	19,215.56	19,503.79	19776.84306
GESTOR PARTICULARES	XI	12,639.39	12,797.38	12,989.34	13171.19076
GESTOR EMPRESA	X	14,066.07	14,241.90	14,455.53	14657.90742
BECARIO	-	-	-	-	-

	ANTIGÜEDAD A 2012	2012	2013	2014
DIRECTOR	12 AÑOS (4 TRIENIOS)	1748.56	1770.4	1796.96
SUBDIRECTOR	27 AÑOS (9 TRIENIOS)	3934.26	3983.4	4043.16
GESTOR PARTICULARRES	2 AÑOS	-	442.6	449.24
GESTOR EMPRESA	3 AÑOS (1 TRIENIO)	437.14	442.6	449.24

	2012	2013	2014
CUANTIA POR TRIENIO	437.14	442.6	449.24

	PLUS ANTIGÜEDAD TÉCNICOS	2012	2013	2014
DIRECTOR	6 AÑOS EN PUESTO TÉCNICO(2TRI)	658.08	666.3	676.3
SUBDIRECTOR	21 AÑOS EN PUESTO TÉCNICO(7TRI)	1270.36	1286.25	1305.57

CUANTÍA POR TRIENIO TÉCNICO: NIVEL	2012	2013	2014
DIRECTOR	IV	329.04	333.15
SUBDIRECTOR	VI	181.48	183.75

COMPLEMENTOS	2013	CANTIDAD	2014	CANTIDAD
DIRECTOR	INCENTIVO 20%	402.6	INCENTIVO 20%	402.8
SUBDIRECTOR	INCENTIVO 20%	354.08	INCENTIVO 20%	359.392
GESTOR PARTICULARRES	INCENTIVO 20%	796.68	INCENTIVO 20%	808.632
GESTOR EMPRESA	INCENTIVO 20%	88.52	INCENTIVO 20%	89.848

SALARIOS FINALES	2013	2014	2015
DIRECTOR	30.919,00 €	31.351,87 €	31.790,79 €
SUBDIRECTOR	28.328,32 €	28.724,92 €	29.127,07 €
GESTOR PERSONAL	15.799,46 €	16.020,65 €	16.244,94 €
GESTOR EMPRESA	19.546,88 €	19.820,54 €	20.098,02 €
GESTOR COMERCIAL	19.546,88 €	0,00 €	0,00 €
BECARIO	0,00 €	2.400,00 €	2.433,60 €
	114.140,54 €	98.317,98 €	99.694,42 €

ANEXO II: BALANCES

- BALANCE AÑO 0:

PRODUCTOS DE ACTIVO	SALDOS	TASA MEDIA	TIPO POOL	MARGEN	MARGEN
FACTORING	150.387 €	0,034	0,0021	0,0319	4.797,35 €
DESCUENTO COMERCIAL	12.029.958 €	0,0325	0,0021	0,0304	365.710,72 €
PRESTAMOS PERSONALES	6.079.333 €	0,0625	0,00528	0,05722	347.859,43 €
PRESTAMOS HIPOTECARIOS	11.381.286 €	0,0145	0,00528	0,00922	104.935,46 €
PRESTAMOS MERCANTILES	2.425.657 €	0,046	0,00528	0,04072	98.772,75 €
LEASING	501.703 €	0,035	0,00528	0,02972	14.910,61 €
TOTAL ACTIVO	32.568.324 €			MARGEN MEDIO	936.986,33 €

PRODUCTOS DE PASIVO	SALDOS	P.POOL	C.MEDIO	MARGEN	MARGEN
CUENTAS CORRIENTES	4.284.759 €	0,00117	0,0005	0,00067	2.870,79 €
AHORRO VISTA	2.466.917 €	0,00117	0,001	0,00017	419,38 €
PLANES DE AHORRO	541.273 €	0,00528	0,015	-0,00972	-5.261,17 €
PLAZO 2 AÑOS	1.443.887 €	0,00461	0,03	-0,02539	-36.660,29 €
PLAZO 1 AÑO	3.974.921 €	0,00528	0,0255	-0,02022	-80.372,90 €
PLAZO 3 MESES	106.425 €	0,0021	0,005	-0,0029	-308,63 €
TOTAL PASIVO	12.818.182 €			MARGEN MEDIO	-119.312,84 €

PRODUCTOS FUERA DE BALANCE	SALDOS	COMISIÓN MEDIA	MARGEN
FONDOS DE INVERSION	2.800.211 €	1%	28.002,11 €
PLANES DE PENSIONES	1.018.500 €	0,75%	7.638,75 €
TOTAL PRODUCTOS FUERA BALANCE	3.818.711 €		35.640,86 €

Cuadro II.1.

- BALANCE AÑO 1:

PRODUCTOS DE ACTIVO	SALDOS	TASA MEDIA	TIPO POOL	MARGEN	MARGEN
FACTORING	105.271 €	0,034	0,0021	0,0319	3.358,14 €
DESCUENTO COMERCIAL	13.232.954 €	0,0325	0,0021	0,0304	402.281,80 €
PRESTAMOS PERSONALES	4.911.466 €	0,0625	0,00528	0,05722	281.034,11 €
PRESTAMOS HIPOTECARIOS	10.645.846 €	0,0145	0,00528	0,00922	98.154,70 €
PRESTAMOS MERCANTILES	1.940.243 €	0,046	0,00528	0,04072	79.006,68 €
LEASING	334.469 €	0,035	0,00528	0,02972	9.940,41 €
TOTAL ACTIVO	31.170.248 €			MARGEN MEDIO	873.775,83 €

PRODUCTOS DE PASIVO	SALDOS	P.POOL	C.MEDIO	MARGEN	MARGEN
CUENTAS CORRIENTES	4.498.997 €	0,00117	0,0005	0,00067	3.014,33 €
AHORRO VISTA	2.688.940 €	0,00117	0,001	0,00017	457,12 €
PLANES DE AHORRO	595.400 €	0,00528	0,015	-0,00972	-5.787,29 €
PLAZO 2 AÑOS	1.082.915 €	0,00461	0,03	-0,02539	-27.495,22 €
PLAZO 18 MESES	217.530 €	0,00495	0,025	-0,02005	-4.361,48 €
PLAZO 1 AÑO	3.179.937 €	0,00528	0,0255	-0,02022	-64.298,32 €
PLAZO 3 MESES	303.951 €	0,0021	0,005	-0,0029	-881,46 €
TOTAL PASIVO	12.567.670 €			MARGEN MEDIO	-99.352,32 €

PRODUCTOS FUERA DE BALANCE	SALDOS	COMISIÓN MEDIA	MARGEN
FONDOS DE INVERSION	3.460.211 €	1%	34.602,11 €
PLANES DE PENSIONES	1.120.350 €	0,75%	8.402,63 €
TOTAL PRODUCTOS FUERA BALANCE	4.580.561 €		43.004,74 €

Cuadro II.2.

- BALANCE AÑO 2:

PRODUCTOS DE ACTIVO	SALDOS	TASA MEDIA	TIPO POOL	MARGEN	MARGEN
FACTORING	73.690 €	0,034	0,0021	0,0319	2.350,70 €
DESCUENTO COMERCIAL	14.556.249 €	0,0325	0,0021	0,0304	442.509,98 €
PRESTAMOS PERSONALES	3.770.600 €	0,0625	0,00528	0,05722	215.753,72 €
PRESTAMOS HIPOTECARIOS	10.047.405 €	0,0145	0,00528	0,00922	92.637,07 €
PRESTAMOS MERCANTILES	1.423.829 €	0,046	0,00528	0,04072	57.978,30 €
LEASING	167.234 €	0,035	0,00528	0,02972	4.970,20 €
TOTAL ACTIVO	30.039.006 €			MARGEN MEDIO	816.199,97 €

PRODUCTOS DE PASIVO	SALDOS	P.POOL	C.MEDIO	MARGEN	MARGEN
CUENTAS CORRIENTES	4.723.947 €	0,00117	0,0005	0,00067	3.165,04 €
AHORRO VISTA	4.143.631 €	0,00117	0,001	0,00017	704,42 €
PLANES DE AHORRO	654.940 €	0,00528	0,015	-0,00972	-6.366,02 €
PLAZO 2 AÑOS	0 €	0,00461	0,03	-0,02539	0,00 €
PLAZO 18 MESES	924.133 €	0,00495	0,025	-0,02005	-18.528,87 €
PLAZO 1 AÑO	2.009.956 €	0,00528	0,0255	-0,02022	-40.641,31 €
PLAZO 3 MESES	489.556 €	0,0021	0,005	-0,0029	-1.419,71 €
TOTAL PASIVO	12.946.163 €			MARGEN MEDIO	-63.086,44 €

PRODUCTOS FUERA DE BALANCE	SALDOS	COMISIÓN MEDIA	MARGEN
FONDOS DE INVERSIÓN	4.435.211 €	1%	44.352,11 €
PLANES DE PENSIONES	1.232.385 €	0,75%	9.242,89 €
TOTAL PRODUCTOS FUERA BALANCE	5.667.596 €		53.595,00 €

Cuadro II.3.

ANEXO III: ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE LA CUENTA DE RESULTADOS

III.1. SEGUROS

A continuación podemos ver una tabla donde se observa tanto la prima media anual de los seguros comercializados como el % que deja como beneficio en concepto de comisiones.

SEGUROS	%	PRIMA MEDIA (€)
VIDA	35	165
ACCIDENTES	30	100
AUTOMOVILES	15	400
HOGAR	30	190
COMERCIO	30	390
TEMPORAL DE AMORT. DE PRÉSTAMOS	40	180
PROTECCIÓN DE PAGOS	45	250
ILT	20	513
DECESOS	50	114
SALUD	15	1700
PLAN DE AHORRO	1	4980
RESPONSABILIDAD CIVIL	20	920

Cuadro III.1.

Se cree necesario detallar la repercusión de los seguros en los tres años, para ello se indicarán los seguros que se han realizado a lo largo de este periodo y se calculará la cifra de cada año multiplicando prima, porcentaje y número de seguros para finalmente realizar la suma anual y observar la evolución en la contratación y como ha repercutido en la cuenta de resultados.

Posteriormente, se realizará una tabla resumen por cada año indicando en el caso del Año 0 los seguros ya comercializados y en el Año 1 y 2 los estimados por la oficina. En el Año 0, se muestra una tabla con los seguros que fueron contratados, calculando así el importe total de comisiones que deja cada seguro y la suma total. En dicho Año no se realizó ninguna campaña relacionada con seguros.

Cuadro III.2.

SEGUROS AÑO 0	%	PRIMA MEDIA	NºCONTRATOS	COMISIONES
VIDA	35	165	20	1155
ACCIDENTES	30	100	10	300
AUTOMOVILES	15	400	5	300
HOGAR	30	190	6	342
COMERCIO	30	390	4	468
TEMPORAL DE AMORT. DE PRÉSTAMOS	40	180	4	288
PROTECCIÓN DE PAGOS	45	250	3	337,5
ILT	20	513	4	410,4
DECESOS	50	114	4	228
SALUD	15	1700	7	1785
PLAN DE AHORRO	1	4980	10	498
RESPONSABILIDAD CIVIL	20	920	1	184
			TOTAL	6295,9 €

A continuación, para los Años 1 y 2 se realizará otras tablas con las siguientes columnas más: la relacionada con los seguros contratados con las operaciones de activo concedidas, los seguros contratados en campaña y por último los seguros fuera de campaña. Pero antes de comentarlas, comenzaré explicando los seguros ligados a las operaciones de activo concedidas.

Como se ha comentado el seguro de hogar no es obligatorio, pero si cada vez son más clientes los que deciden contratarlo, buscando su tranquilidad ante el acaecimiento por ejemplo, de un robo, inundación, etc... ya que, la vivienda en muchos casos es la parte principal de una familia. Hoy en día, prácticamente el 100% de las hipotecas que se firman vienen ligadas a la contratación del seguro de hogar.

En segundo lugar, los seguros de vida también son considerados importantes dentro de dichos préstamos, cubriendo tanto a la entidad, como al beneficiario del fallecimiento o invalidez del tomador del seguro. Evitan tener deuda pendiente en el caso de que suceda cualquiera de esos acontecimientos.

Por último, el seguro de protección de pagos al igual que el seguro de vida, proporcionan esa tranquilidad que el cliente busca ante cualquier imprevisto, es decir, en relación al seguro de protección de pagos el cliente queda protegido ante cualquier situación de desempleo, enfermedad, accidente, ya que el seguro se hará cargo del pago

de las cuotas. Por supuesto todo dentro de unos límites que aparecen reflejados en la póliza.

A continuación se hablará de los seguros contratados con los préstamos mercantiles concedidos por la oficina. Se hará una distinción dependiendo de si el préstamo ha sido concedido a una empresa o si por el contrario ha sido a un comercio.

A continuación se indicarán las operaciones medias que se realizarán en los dos años:

- En el Año 1 cuatro ICOs.
 - o Dos ICOs comercio: Ambas operaciones llevan contratado un seguro de vida para el titular de la operación. Además como se trata de apertura de nuevos comercios y no poseen seguro para su establecimiento, se realizarán dos seguros de comercio.
 - o Dos ICOs emprendedores: Ambas operaciones llevan asociado dos seguros de vida cada una para los titulares de la operación y un seguro de Responsabilidad Civil para una de las empresas..
- En el Año 2 se estima que se contraten los mismos seguros, excepto para el caso de dos comercios que únicamente se firmará un seguro. En este año se firmaran tres ICO emprendedores y dos ICO comercio.

Por último, los préstamos personales. Tomando como referencia la información aportada por el Departamento de Seguros, el 80% de las operaciones de préstamos personal llevan contratados el seguro de protección de pagos, ya que es una manera de cubrir al cliente ante cualquier imprevisto y a la oficina ante una situación de impago.

En el Año 1 se firman tres operaciones y en el Año 2 cuatro. En el Año 1 dos seguros y en el Año 2 tres.

SEGUROS AÑO 1	%	PRIMA MEDIA	NºSEGUROS	COMISIONES
VIDA	35	165	6	346,5
HOGAR	30	190	3	171
COMERCIO	30	390	2	234
PROTECCIÓN DE PAGOS	45	250	5	562,5
RESPONSABILIDAD CIVIL	20	920	1	184
			TOTAL	1.498 €
SEGUROS AÑO 2	%	PRIMA MEDIA	NºSEGUROS	COMISIONES
VIDA	35	165	8	462
HOGAR	30	190	3	171
COMERCIO	30	390	1	117
PROTECCIÓN DE PAGOS	45	250	6	675
RESPONSABILIDAD CIVIL	20	920	1	184
			TOTAL	1.609 €

Cuadro III.3.

A continuación se ha realizado una tabla resumen de los seguros contratados tanto en campaña como fuera de campaña, observando así la fuerza que tiene el plan de marketing llevado acabo para dar a conocer nuestros seguros en los trimestres del año más apropiados para su contratación.

SEGUROS AÑO 1	%	PRIMA MEDIA	SEG.FUERA DE CAMPAÑA	SEG.EN CAMPAÑA	TOTAL SEGUROS	COMISIONES
VIDA	35	165	22		22	1270,5
ACCIDENTES	30	100	10		10	300
AUTOMOVILES	15	400	5		5	300
HOGAR	30	190	2	10	12	684
COMERCIO	30	390	6		6	702
TEMPORAL DE AMORT. DE PRÉSTAMOS	40	180	5		5	360
PROTECCIÓN DE PAGOS	45	250	6		6	675
ILT	20	513	6		6	615,6
DECESOS	50	114	2	7	9	513
SALUD	15	1700	11		11	2805
PLAN DE AHORRO	1	4980	5	14	19	946,2
RESPONSABILIDAD CIVIL	20	920	1		1	184
						9.355,30 €

Cuadro III.4.

SEGUROS AÑO 2	%	PRIMA MEDIA	SEG.FUERA DE CAMPAÑA	SEG.EN CAMPAÑA	TOTAL SEGUROS	COMISIONES
VIDA	35	165	37		37	2136,75
ACCIDENTES	30	100	10		10	300
AUTOMOVILES	15	400	5		5	300
HOGAR	30	190	4	13	17	969
COMERCIO	30	390	11		11	1287
TEMPORAL DE AMORT. DE PRÉSTAMOS	40	180	7		7	504
PROTECCIÓN DE PAGOS	45	250	2		2	225
ILT	20	513	8		8	820,8
DECESOS	50	114	2	8	10	570
SALUD	15	1700	20		20	5100
PLAN DE AHORRO	1	4980	3	20	23	1145,4
RESPONSABILIDAD CIVIL	20	920	3		3	552
						13.909,95 €

Cuadro III.5.

III.2. COMISIONES

Política de condonación de comisiones

Los Servicios Centrales de la entidad permiten al director de la oficina la condonación de un 10% de las comisiones de cada epígrafe como máximo.

Si se diera el caso que ya hubiéramos utilizado ese 10% que posee la oficina y quisiéramos condonar alguna comisión más, sería necesaria la autorización del director de zona en la que está situada la oficina.

La teoría dice que las comisiones se aplican a todos los clientes indistintamente, da igual el número de productos que se tengan contratados, el volumen de negocio que generen,... Pero en la práctica esto no es así, es conocido el malestar o animadversión que genera el cobro de comisiones a los clientes, ya que muchos de ellos consideran que el simple hecho de tener el dinero con nosotros ya es suficiente para no tener que pagar ningún tipo de comisión.

Debido a la situación inicial de la oficina, está necesitada de todo tipo de ingresos que pueda generar, ya sea por la actividad propia de la oficina o vía comisiones; pero también necesita a los clientes para poder seguir haciendo negocio y no puede permitirse el perder clientes de una cartera ya de por si un poco exigua en el comienzo de nuestra gestión.

Las pautas marcadas por la oficina serán la solicitud y devolución de las comisiones que consideremos indispensables para no perder clientes, siempre y cuando dicho cliente esté vinculado a la entidad y obtengamos rentabilidad de él. No hay que olvidar que hay clientes que únicamente poseen con nosotros productos de pasivo y que debido a su volumen habrá que condonarles las comisiones para evitar que se lleven dicho pasivo de la entidad. En estos casos se intentará demorar la devolución de las comisiones lo máximo posible o se intentará cobrar una parte de la comisión en vez de la totalidad de la misma.

Convendría destacar, que es indispensable que cada cliente tenga el producto que más se adapte a sus necesidades, como por ejemplo, todos los autónomos, empresas y negocios deberán tener la cuenta Negocio que no tiene comisión de mantenimiento, o los jóvenes la cuenta joven sin comisión hasta los 30, así podríamos seguir con un largo etc. Con esto lo que intentaremos será evitar comisiones a los clientes que les dijimos que no tendrían que pagarlas y por otro lado podremos utilizar ese tiempo en otras gestiones en vez de tener que realizar las retrocesiones de las comisiones o tener que realizar los informes necesarios para pedir autorización al jefe de zona.

Las tarjetas de débito en principio solo se condonaría la totalidad de la comisión a personas con una nómina o pensión domiciliada con nosotros superior a 600€, y que esté vinculado a la entidad.

Las tarjetas de crédito en principio no tendrá bonificación alguna en las comisiones, ya que estamos asumiendo un riesgo al dar un crédito sin ningún tipo de garantía, como casos excepcionales con algunos clientes se podrá bonificar; tendrán que ser clientes con una gran vinculación y volumen de pasivo que nos garantice el cobro, siempre y cuando realicen un gasto mínimo de 450 euros al mes.

Respecto a los descubiertos en cuenta, se cobrarán 30 euros a partir del octavo día de descubierto en importes superiores a 75 euros y siempre posteriormente en la liquidación semestral de la cuenta se le cobraran los intereses devengados.

Referido a las transferencias, entre cuentas de nuestra entidad con distintos titulares se cobrará 0,50€, transferencias a otra entidad serán como mínimo de 3 euros más los gastos de correo si los hubiera y por importes superiores a 1.000€ se aplicará un % adicional en función de la tarifa vista que tenga el cliente.

La emisión de talonarios de cheques/pagarés/pagos domiciliados será de 6 euros por talonario.

Por la compra/venta de moneda extrajera se cobrará una comisión por operación de 6 euros, aparte de la diferencia de cambio en el precio que se le cobra al cliente y el real del mercado.

Ingresos de cheques de nuestra entidad serán gratuitos, mientras que los cheques/pagarés de otras entidades tendrán un coste de 1€, los ingresos de cheques que sean nominas serán gratuitos, y clientes con un alto número de ingresos por cheque

podrán obtener bonificaciones, que quedarán dentro de las atribuciones del director de la oficina.

Los productos TPV, Prestamos consumo comercio y los VIA-T no tendrán posibilidad de negociación de comisiones.

COMISIONES AÑO 0	P.MEDIO	VOLUMEN	IMPORTE	%CONDONADO	IMPORTE FINAL
TARJETA DÉBITO	12	670	8040	10%	7236
TARJETA CRÉDITO	33	610	20130	10%	18117
MANTENIMIENTO CUENTA	22	1800	39600	10%	35640
DESCUBIERTO	30	260	7800		7800
TRANSFERENCIAS	4	3200	12800	5%	12160
EMISIÓN CHEQUES	6	300	1800		1800
INGRESO CHEQUES	1	2100	2100	8%	1932
CAMBIO MONEDA	6	15	90		90
TPV	0,011	100000	1100		1100
MINICONSUMO	0,0375	140000	5250		5250
VIA-T	10	40	400		400
					91.525 €

COMISIONES AÑO 1	P.MEDIO	VOLUMEN	IMPORTE	%CONDONADO	IMPORTE FINAL
TARJETA DÉBITO	12	680	8160	10%	7344
TARJETA CRÉDITO	33	650	21450	10%	19305
MANTENIMIENTO CUENTA	22	1870	41140	10%	37026
DESCUBIERTO	30	264	7920		7920
TRANSFERENCIAS	4	3410	13640	5%	12958
EMISIÓN CHEQUES	6	340	2040	10%	1836
INGRESO CHEQUES	1	2270	2270	10%	2043
CAMBIO MONEDA	6	18	108		108
TPV	0,011	115000	1265		1265
MINICONSUMO	0,0375	165000	6187,5		6187,5
VIA-T	10	53	530		530
					96.523 €

COMISIONES AÑO 2	P.MEDIO	VOLUMEN	IMPORTE	%CONDONADO	IMPORTE FINAL
TARJETA DÉBITO	12	705	8460	10%	7614
TARJETA CRÉDITO	33	694	22902	10%	20611,8
MANTENIMIENTO CUENTA	22	1920	42240	10%	38016
DESCUBIERTO	30	260	7800		7800
TRANSFERENCIAS	4	3500	14000	5%	13300
EMISIÓN CHEQUES	6	386	2316		2316
INGRESO CHEQUES	1	2300	2300	8%	2116
CAMBIO MONEDA	6	20	120		120
TPV	0,011	120000	1320		1320
MINICONSUMO	0,0375	200000	7500		7500
VIA-T	10	67	670		670
					101.384 €

Cuadro III.6.

III.3. TASA DE MOROSIDAD

Mora año cero

No tendremos como tal un apartado específico para la mora del año cero, pero con las siguientes líneas queremos dar una explicación a dicha situación. La cifra que aparece en la cuenta de resultados en el apartado de dotaciones es de 850.000 €. Mala gestión previa, mala gestión presente, han hecho que la oficina tenga estas cifras.

Alrededor de un 4% entró en mora, y se llegó a dotar la cifra mencionada anteriormente. La cifra es enorme, pero aunque real, creemos que no se hizo lo suficiente en la oficina por reducirla, existiendo cierta dejadez y apatía ante los rumores que en la entidad había acerca del cambio en la dirección, que posteriormente asumimos.

Estos 850.000 € de dotaciones se reparten de una forma similar en porcentaje entre las diferentes partidas, llevándose el gato al agua los préstamos personales, seguidos de cerca por los préstamos mercantiles (englobando préstamos al uso y créditos). Más atrás se sitúa el descuento comercial y en el último puesto están los hipotecarios, que de estos cuatro grupos serían los que menor tasa de morosidad tendría.

En cuanto a su volumen, los puestos se tornan, debido al volumen global de nuestro activo. Descuento comercial, debido al gran volumen que tenemos en nuestra oficina, seguido por los préstamos hipotecarios, que aunque pocos, la elevada cuantía de cada uno individualmente han conseguido aumentar su nivel. Más atrás están los préstamos personales y mercantiles, mayores en porcentaje, pero menores en cuantía, observando los datos del activo que nos proporcionan a nuestra llegada.

Queremos parar esta deriva que ha tomado la oficina. Tomar las riendas y poner fin a este excesivo déficit que suponen las dotaciones para la oficina. A continuación vamos a continuar con el primer año de la oficina, en el que ya si detallaremos las operaciones que entraron en mora.

Antes de detallar todas las operaciones queremos hacer tres puntualizaciones, válidas tanto para este primer año, como para el segundo:

- Cuando una operación entre en mora, dotaremos por ella, según el caso correspondiente. Si la operación se logra refinanciar con una mayor garantía, desdotaremos lo dotado previamente, situándose dicha operación a cero, en cuanto a dotaciones se refiere.

- Los valores, así como sus porcentajes, que comentaremos a continuación, se corresponden con lo entrado en mora a lo largo de este año, o bien, a lo entrado en el pasado, pero con dotación en el presente, y por tanto, operación tratada en el presente año.

Los datos totales de mora serían mayores, incluyendo todas aquellas operaciones con mora superior a un año, y que no hemos detallado por encontrarse en las dependencias del departamento de Asesoría Jurídica, del Juzgado, se hayan establecido calendarios de pagos para los clientes y que se ingrese, a pesar de que se encuentren en mora, o las operaciones con mora superior a un año, que por no corresponderse con los presentes, no se detallan. Con todos ellos, se llegarían a una cifra similar a la que se daría según los datos oficiosos.

- No detallaremos, pero las cifras de dotaciones se completarán con aquellas que queden pendientes del año anterior, y que, por escasa cuantía o importancia, no merece la pena detallar.

Mora año uno

Particulares

Préstamos hipotecarios: Es importante comentar en primer lugar que los préstamos hipotecarios se dotan de forma diferente al resto de productos bancarios. En este caso, al tratarse ambos de primera hipoteca sobre vivienda, calcularemos en primer lugar el 80% de la tasación. Ese resultado podrá restarse al valor del préstamo hipotecario, y dicha cantidad será la que realmente dotaremos, siguiendo la estructura trimestral. Así pues tendremos:

- Juan Pérez García: operación del año anterior que continúa éste. Joven de la zona que se dedicaba al mundo de la construcción como albañil en la empresa promotora Construcciones López S.L. Fue arrastrado al paro por el declive de su sector experimentado propiamente por Construcciones López, con las consecuencias que esto produjo. De un préstamo de 240.000 € entran en mora 210.000 €, apenas pudo el cliente pagar 30.000 €. Actualmente el expediente de este cliente se encuentra en el

Departamento de Asesoría Jurídica en Servicios Centrales, a la espera de interponer una demanda judicial. Los detalles son los siguientes:

$$80\% \text{ de } 210.000 \text{ €} = 168.000 \text{ €}$$

$$210.000 - 168.000 = 42.000 \text{ €}$$

$$42.000 \text{ €} \times 0,75\% = 31.500 \text{ €}$$

Claro ejemplo de la devaluación económica que ha sufrido la vivienda en España. Tendremos noticias de esta operación posteriores apartados del proyecto.

- Alfredo Gómez y Margarita Rojo son un matrimonio que también han sufrido en sus carnes las consecuencias de la actual situación económica. 14.400 € fue la cantidad dotada en el último trimestre del año. Tras pagar casi la mitad de su hipoteca de 195.000 €, su precaria situación ha llevado al impago del mismo. Actualmente estamos en conversaciones con nuestros clientes y vemos posibilidades de refinanciar la operación, debido en gran parte al buen histórico de operaciones que tienen con nosotros hasta el momento actual de crisis. Debido a que la pareja no posee a su nombre otras propiedades, avalarán los padres de Alfredo con un apartamento en Salou, valorada en 56.216,30€. Además aumentaremos plazo, pasaremos de los 10 restantes a 15 años, añadiendo el primero de carencia en capital para facilitar así a nuestros clientes la correcta devolución del capital concedido.

Mora de: 310.000 € que suponen un 3% del total de activos hipotecarios, reducido por la refinanciación de la operación del matrimonio Gómez-Rojo será algo menos. Porcentaje algo mayor al real, debido a la cuantía del primer préstamo.

Dotación de: 31.500 €

Préstamos personales: uno de los mayores azotes en forma de morosidad que sufren las entidades financieras.

- Juan Pérez Martín: préstamo dado poco antes de que entrase en paro. 10.050,41 € de los 15.000 iniciales entran en mora.

Préstamo personal de Juan Pérez Martín concedido por 15.000€ y con un capital pendiente de amortizar de 10.050,41€. Al tratarse de un préstamo de un importe no muy elevado, hemos considerado apropiado refinanciar la operación mediante el aumento de garantías. Añadiríamos como titular a su esposa María del Carmen Serrano Gracia y

tomaríamos como garantía real libre de cargas un garaje valorado en 12.260,55€, el cual tienen arrendado.

- José Pedro Marín: agricultor de la localidad. Quiso dar un paso más y nos pidió un préstamo para la compra de un tractor John Deere, tractor que elevaría su productividad y mejoraría notablemente su cosecha. Desgraciadamente y debido a la inclemencia meteorológica, su cosecha fue duramente herida, lo que provocó un grave problema económico para Pedro.

De los 30.000 € iniciales, dotamos 5.197,91€. Si finalmente no llegamos a un acuerdo con Pedro, ejecutaremos la operación.

Al derivar el impago de una mala cosecha que se produjo por motivos meteorológicos, hemos considerado adecuado refinanciar la operación de José, además contamos con un histórico muy positivo del cliente hasta este problema. Aumentaríamos garantía mediante hipotecario sobre el pequeño local que tiene en propiedad donde guarda la maquinaria.

- Jonathan Martínez: joven emprendedor de la localidad que vio una oportunidad en el mundo de la noche. Tras finalizar sus estudios de hostelería y observar en sus propias carnes lo bien que funcionaba el negocio nocturno en la zona, decidió iniciar un negocio por sí mismo. Para ello pidió un préstamo con el cual remodelar y poner en acondicionamiento un local en el centro de la ciudad. Desgraciadamente las cosas no le han ido demasiado bien a nuestro joven cliente, entrando en mora 12.000 €

Teníamos nuestras dudas respecto a la refinanciación de esta operación, pero nos hemos decidido a concederle la oportunidad de una refinanciación debido a que va a contar con un nuevo socio, Ángel Pérez Sampietro, el cual avala la operación con garantía real libre de cargas y aumentamos el plazo de 6 a 8 años para intentar facilitar la devolución del préstamo concedido.

- Jennifer Castro: propietaria de Jeny's Peluquería, negocio de la localidad. Para superar un pequeño bache decidió pedirnos un préstamo, para disponer de liquidez para hacer frente a sus gastos, en visos de volver a la actividad normal con la llegada del buen tiempo, eventos familiares y fiestas. Fueron 7.619,34 € los que entraron en mora, buena parte de los 10.000 € inicialmente concedidos. Por la buena predisposición de la clienta queremos intentar llegar a un acuerdo para refinanciar la operación.

Vemos posibilidades de refinanciar esta operación debido a que la avalaría su hermano, Pedro Castro, con una garantía real libre de cargas, en concreto un almacén que tiene arrendado a un comercio de la localidad.

- Osvaldo Gabriel Sconochini: artista argentino, casado con Ana Bartolomé, oscense. Ya retirados, habitan en nuestra ciudad. Dos préstamos tenían con la entidad, de 60.000 y 18.000 € respectivamente. El primero para la compra de un coche de lujo, y el segundo como financiación del anterior. Ambos dotado los cuatro trimestres, por tanto de forma completa, por una parte importante de los mismos: el primero por 47.863,35 € y el segundo por 15.512,69 €. Don Osvaldo siempre da la cara, y ya nos comunicó que, salvo novedad, no pagaría más.

Debido a la situación en la que se encuentra Don Osvaldo y su señora como consecuencia de los malos hábitos económicos, no estamos en posición de recuperar la deuda y tampoco de refinanciarla, ya que carecen de posibles avalistas y de garantías reales libres de cargas; además de que sus ingresos son mínimos e irregulares. Definitivamente enviamos a fallidos la operación y dotamos buena parte de los mismos, por importes de 47.863,35 € y 15.512,69 €.

- Victoriano Martín del Amo: alcalde de una localidad cercana. Préstamo de 50.000 € para comprarse un lujoso coche. 22.846,87 € fueron dotados, la totalidad de la deuda impagada y previsiblemente serán irrecuperables, salvo que nuestro Departamento de Asesoría Jurídica pueda demostrar el claro alzamiento de bienes que llevó a cabo Victoriano para salir airosa de su negro futuro.

Por los problemas y situación ya explicado anteriormente este préstamo se encuentra en manos de nuestro departamento de asesoría jurídica. Finalmente han podido demostrar el posible alzamiento de bienes del que hablábamos; ejecutamos la operación y recuperamos bienes.

Comentario final: los préstamos personales son, posiblemente, el producto con mayor nivel de mora en nuestro país. Se estima, según estudios, ya que como hemos comentado, las cifras reales no salen a la luz, que actualmente ronda el 30%. Entraron en mora operaciones con una cifra algo inferior a los 150.000 €, y en porcentaje algo más del 3 %, y finalmente dotamos 86.500 €.

Autónomos y pymes

Préstamos hipotecarios:

-Luis Mariano Rodríguez inició su andadura en el mundo de la repostería, tras ser despedido de una conocida empresa del sector ubicada en la ciudad. El proyecto de “Magdalenas LuisMa” cobraba forma en su cabeza. Para hacerse realidad apareció un préstamo que le concedimos, en el cual puso como garantía hipotecaria del préstamo su residencia habitual. La ilusión inicial se transformó en decepción al ver que los esfuerzos no se transformaban en euros y los impagos del préstamo comenzaron a llegar. Entraron en mora 70.600 € de los 100.000 € concedidos inicialmente. Tenemos una reunión en breve con el cliente para ver a qué tipo de solución podemos llegar, por lo que en principio parece difícil saber qué va a ocurrir con Luis Mariano.

Estamos ante una decisión difícil de afrontar, ya que tenemos un importe elevado que refinanciar y la trayectoria de la empresa “Magdalenas Luisma” es ascendente, pero tal vez no lo suficiente para hacer frente a los pagos. Tras un estudio exhaustivo de la operación y viendo las cifras más recientes de la empresa, hemos decidido refinanciar la operación añadiendo una nueva garantía real, como es el local de trabajo, el cual está libre de cargas al ser una herencia. Añadimos un año de carencia en el pago del capital y alargaremos 2 años más el préstamo para facilitar su devolución.

- Respecto a la otra hipoteca, teníamos, en principio, un activo fallido. Segunda hipoteca, tras una hipoteca de otra entidad, sobre una enorme finca en la localidad valorada en 120.000 €. Las buenas formas y su correcta actitud hasta el momento, parecían ser suficiente para conceder a Lorenzo Buendía un préstamo hipotecario con el que reformar la maquinaria y las instalaciones de su finca agrícola. Debido a su carácter de segunda hipoteca, no sigue el método rotacional hipotecario, y sigue el sistema tradicional. Por tanto dotamos el 75% de 113.000 de los 125.000 € concedidos inicialmente, es decir, 84.750 €.

Como a la primera hipoteca solo le quedan 2 años, la garantía de esa vivienda sigue siendo válida para la operación, por lo que refinanciaríamos la operación aumentando el plazo de 10 a 12 años y con el primer año de carencia de capital además de añadir a su hermano Álvaro como avalista de la operación, también empresario agrícola.

Comentario final: finalmente entraron en mora 183.000 €, casi el 2% de este grupo. La mora hipotecaria en autónomos y PYMES es menor que para los hipotecarios particulares, pero sigue siendo importante.

Préstamos mercantiles:

- “Triko-Trago” nos pidió un crédito para regularizar el problema ocurrente entre cobros y pagos, entre clientes y proveedores. Esta empresa comercializadora de bricks, principalmente utilizados por el sector vitivinícola de la zona, entrando en mora 14.177,08 € de los 30.000 € iniciales, algo más de la mitad del crédito. Creemos que se va a poder llegar a un acuerdo con nuestros clientes.

Tras varias negociaciones con la empresa hemos llegado a un acuerdo por el cual, refinanciaríamos la operación incluyendo la cantidad de factoring pendiente de la misma empresa, en mora 1.175,65€ de 2.351,30€ concedido inicialmente. Concedemos esta refinanciación debido a que el gerente de la empresa, Felipe de la Rosa Sánchez avala la operación.

- Continuando tenemos a Marcelino Santodomingo, propietario de “Fontanería, albañilería: 24 horas”, conocido cliente de la localidad. Muy vinculado laboralmente hablando, con Construcciones López S.L., y desgraciadamente con el mismo futuro que esta empresa. La actual situación se los ha llevado por delante así como a nuestro crédito de 35.000 €. Entran en mora 27.248,98 €.

Dada la trayectoria profesional que ha tenido esta empresa con nosotros y el valor total de la deuda, damos el visto bueno a la refinanciación, incluyendo ambas cantidades en una nueva operación de préstamo y avalando el propietario de la empresa, Marcelino Santodomingo.

Comentario final: finalmente no hemos dotado nada en este nicho, gracias a nuestro buen hacer. En cuanto a la mora, tendrá una cifra ligeramente superior al 2%.

En nuestra sociedad, como antes comentamos para los particulares, el grupo de préstamos personales-empresas-créditos, es el que posee el mayor nivel de mora. En este caso no es tan superior al de los particulares, pero aún así en la realidad puede rondar aproximadamente el 16-18% de activos en mora.

Descuento comercial: producto con mora en auge, debido a la mala situación que sufre la pequeña y mediana empresa en nuestro país.

- En este momento aparece Construcciones López S.L. En este apartado tenemos los pagarés que Construcciones López S.L. debería haber pagado a diversas empresas que se alimentaban y surtían de la importante constructora. Como la lista y su detalle sería muy extensa, hemos cogido los datos totales, que ascienden a 235.080 € en morosidad. Decir que parte de este descuento seguirá dotándose durante el siguiente ejercicio, este año lo haremos por tres trimestres, con un valor de 176.310 €. Vemos el impacto que en la oficina está produciendo el desplome de la importante empresa.

Mora de: 235.080 €, algo más del 2% del total de descuento comercial. La mora del descuento comercial está in crescendo debido al aumento de negocios cerrados y empresas en concurso.

Dotación de: 176.310 €.

Para finalizar el apartado de autónomos y PYMES, comentar que no incluiremos en mora ningún activo de factoring ni leasing, que por sus particulares características creemos que tiene una importancia residual en el activo de nuestra oficina, además de ser más acorde con una gran empresa en el caso del leasing, grupo en el que sí que encontraremos una operación de este tipo.

Empresas

Préstamo hipotecario:

- Préstamo hipotecario concedido a Construcciones López S.L. El expediente se encuentra desde hace unas semanas en Asesoría Jurídica, por lo que pronto deberíamos tener noticias respecto a la adjuración de una enorme nave del propietario de la empresa, Maximino López, situada en el polígono industrial de la localidad. Préstamo inicial de 320.000 €, en mora 286.263,52 del que ya dotamos en su totalidad, el curso anterior tres trimestres, y éste lo correspondiente a un trimestre, 71.565,88 € impagados.

Mora de: 286.263,52 €, un 3% de los hipotecarios, porcentaje quizás más elevado del que le correspondería, pero el importante volumen de la operación han hecho que se produzca este hecho. En principio, hipotecarios de empresas tendrían menor mora que particulares o autónomos y PYMES, aunque aquí no se dé el caso.

Préstamos mercantiles:

- Y, nuevamente nos encontramos con Construcciones López S.L. Gracias a la figura de Maximino López como avalista de la operación, aportando su garantía personal, pudimos recuperar la deuda contraída. Otra mala gestión con un préstamo de 105.000 €, de los cuales ya dotamos en su totalidad los 61.568,55 € que entraron en mora, este año siendo la dotación de 15.392,14 €. Como su “compañero” anterior, tendremos noticias futuras ya que se encuentra en las dependencias del juzgado.

Intentamos emprender acciones legales contra el avalista ya que la empresa no se puede hacer cargo de la deuda, pero no pudimos recuperar toda la deuda ya que Maximino Pérez, su propietario, ya no tiene bienes garantes para hacer frente a ese pago debido a las elevadas anotaciones de embargo contraídas. El caso ha sido llevado por el departamento de Asesoría Jurídica y al no poder hacer nada al respecto consideramos la operación como fallida.

- El vino embotellado de la última cosecha de Bodegas Lancero ha sido insuficiente para continuar con los resultados de campañas anteriores, y es que nuestro

cliente se vio afectado por las malas condiciones climatológicas acaecidas el pasado otoño en nuestra localidad. De este modo no ha podido hacer frente a un crédito que le unía a nuestra entidad, aunque de momento, apenas ha superado los noventa días de impago. Entraron en mora 39.033,64 € de los 80.000 € por los que les fue concedida la operación en cuestión. Creemos en que se pueda poner remedio a este puntual problema, dada la buena relación de Tomás Lancero, propietario de la bodega, con la oficina de nuestra localidad, tras años de esfuerzo y trabajo juntos.

Finalmente vamos a refinanciar claramente, debido a que estamos ante un importe que no podemos dejar perder y ante una empresa que está creciendo y haciéndose notar en la zona. Para refinanciarlo optaremos por un préstamo a la empresa por la cantidad pendiente y añadiendo al propietario, Tomás Lancero, como avalista de la operación mediante garantías reales libres de cargas.

Mora de: 100.602,19 €, un 5%, cuantía nuevamente elevada respecto a lo que debería haber sido, pero el hundimiento de la constructora Construcciones López S.L. ha hecho mella de una forma brutal en nuestra oficina. La mora de este tipo de préstamos sería importante, pero menor a la de los préstamos a particulares.

Dotación de: 15.392,14€.

Descuento comercial:

- Aparece Construcciones López S.L., dando la otra cara de la moneda al apartado correspondiente a autónomos y PYMES. En este caso tenemos la línea de descuento concedida a la empresa promotora. Dotamos el 25% de los 190.000 € que se encuentran en mora, haciendo un total de 47.500 € dotados, el siguiente ejercicio continuaremos dotando el restante. Tuvimos la suerte de que en ese momento, nuestro cliente no aprovechará todo lo que daba de sí su línea con 300.000 € como límite.

Mora de: 190.000 €, cifra algo inferior al 2%.

Dotación de: 47.500 €.

En total, habrán entrado en mora a lo largo de este primer ejercicio una cifra muy superior al millón de euros, alrededor de 1.400.000 €, cifra tremadamente alarmante, suponiendo un 5% del activo total de nuestra oficina en este primer año. A nuestra

llegada, teníamos claro que teníamos que erradicar este problema, por tanto, estudiamos con el máximo detalle cada una de las operaciones, para intentar solventar las que pudiésemos. Creemos haber realizado un buen trabajo, ya que fueron varias las que se refinanciaron y pusieron al día de sus pagos. A pesar de ello, esto es sólo el primer paso, y el año que viene queremos continuar con este trabajo, ahondando más en él y consiguiendo nuestros propósitos en todavía, una mayor parte de las operaciones.

En cuanto a la cifra dotada, superará con creces los 400.000 € por las operaciones de este año, que sumado a las operaciones que debíamos continuar dotando del año anterior, hacen una cifra total de 450.000 €. Cifra muy seria y elevada, pero comparada con la del año anterior podemos estar contentos. Se ha dotado un 47% menos, por lo que se puede apreciar el enorme trabajo realizado por nuestra oficina, a la hora de estudiar cada operación y encontrar una solución viable para ella. No queríamos soluciones temporales, para volver a entrar en problemas unos meses después, por ello estudiamos a los clientes y a su entorno, tratando de asegurar la amortización de todos y cada uno de los préstamos que entraron en mora. Este es el primer paso, el año que viene queremos continuar con este camino, con el que subiremos desde los infiernos hasta, casi, la gloria, con los resultados que esperamos obtener al final de nuestra estancia.

Mora año dos

Particulares

Préstamos hipotecarios: tendremos dos operaciones que nos entrarán en mora durante este primer ejercicio de la oficina. Cada una tomará un camino diferente: por un lado tendremos una operación, la cual refinaciaremos en el transcurso del año, antes de que los problemas sean mayores, aumentando las garantías para favorecer a ambas partes. En cuanto a la otra operación se producirá una dación en pago por parte del cliente, con la consiguiente dotación completa del bien hipotecado.

- Nouredinne El Arabi: hipoteca concedida en el año 2.007 por 85.000 € a nuestro cliente antiguo albañil que debido a su mala situación laboral decide regresar a su país

con el dinero ahorrado, y quiere entregar su vivienda mediante dación en pago a la entidad. Saldo vivo de 66.812,04, que entran en mora, y deberán dotarse.

$$80\% \text{ de valor tasación } 92.500 \text{ €} = 74.000 \quad 85.000 - 74.000 = 11.000$$

$$0.75 \times 11.000 = 8.250 \text{ €}$$

El año siguiente acabaremos de dotar el bien. La vivienda trataremos de venderla por un valor adecuado acorde a la situación actual del mercado inmobiliario.

- Manuela Gutiérrez Hernández: cliente de toda la vida de la oficina, ejemplo de superación, pues a pesar de ser madre soltera ha sabido salir adelante sin demasiados problemas pero con mucho trabajo. La operación se hipoteca sobre segunda vivienda, en este caso en la playa, en la localidad de Salou, por 110.000 €, de los cuales 48.874,37 € entrarán en mora si no reaccionamos a tiempo.

Al no ser primera vivienda, sigue el rumbo de dotación normal. Ya se habían amortizado 61.125,63 €, quedando un saldo vivo de 48.874,37 €

$$0.50 \times 48.874,37 = 24.437,18 \text{ €}$$

Al refinanciarse la operación añadiendo garantía, no deberemos continuar dotando la operación, con lo que en términos de cuenta de resultados no habrá cambio alguno debido a que todo el movimiento se produce en el propio año.

Aparecerá la pareja de Manuela introduciéndose en la operación como titular de la misma. Mencionar que trabaja en el Ayuntamiento de la Localidad, con una capacidad de reembolso notable.

Además, proveniente del año anterior, finalizaremos la dotación del préstamo concedido a Juan Pérez García.

Comentario final: aunque aumenta la mora de los préstamos hipotecarios, la situación no es tan crítica debido a la buena anticipación de la oficina a la hora de refinanciar una operación que necesitaba de un soplo de aire para continuar sin sobresaltos.

Mora de: 115.000 €. Supone un 1% de entrada en mora respecto del activo total, al que habrá que añadirle la mora hipotecaria de autónomos y PYMES, y empresas.

Dotaciones de: 8.250 €

Préstamos personales:

- Darío Moreno: joven de la localidad, con familia vinculada a la entidad desde hace mucho tiempo. Mecánico de profesión, actualmente con una jornada ligeramente inferior a lo que le gustaría, nos pide un préstamo de 25.000 € para la compra de un coche.

En visos de la buena relación familia-oficina históricamente, se trata de llegar a un acuerdo con los clientes. De esta forma aparecerán Delio y su mujer Amanda como avalistas de la operación, garantizado el correcto devenir de la misma. Al producirse la refinanciación en el año la dotación trimestral realizada no nos afectará. Habíamos dotado un trimestre de los 16.000 €, en mora, por un valor de 4.000 €

- Florin Contra: de nacionalidad rumana, como profesión albañil, nos pide un préstamo para reformarse la casa él mismo. Adinerado en la buena y pasada época que no supo administrar bien el dinero percibido. Tras gastarse buena parte del mismo, decide volverse a su país.

Operación concedida por 32.000 €, dotamos un 75% de los 25.538,09 € en mora, es decir 19.153,57 €. Futuro fallido debido a la falta de garantías de la operación y el hecho de no poder localizar a nuestro cliente.

- Pablo José de Pedro y Beatriz Agudo eran una pareja de recién casados que vinieron a la oficina para pedir un préstamo con motivo de la compra de un monovolumen en el que poder meter a su futura gran familia. La historia no tiene final feliz y se produce una pronta separación. Problema que deriva en la oficina, tratándose finalmente de una operación que intentaremos ejecutar, vía nóminas de los titulares, ya que nadie se quiere hacer cargo de la deuda.

De los 38.000 € de la operación, quedan vivos todavía 25.428,14 €, dotamos dos trimestres de dicho saldo: $0,50 \times 25.428,14 = 12.714,07$ €.

El siguiente ejercicio continuaremos dotando esta operación.

- Préstamo para el estudio en universidad privada del hijo de Juan Francisco Morales. Un accidente merma su jornada laboral, que se traduce en unos menores ingresos.

Préstamo, inicialmente concedido por 22.000 €, dotado en su mayor parte, quedando en mora 9.551,96 €. El resto de la familia se vuelca con el matrimonio, se produce una refinanciación con la aparición de los abuelos maternos como avalistas.

- Préstamo concedido para el matrimonio Blasco-Fernández, ya jubilados, para una vuelta al mundo con la celebrar la reciente jubilación. Posteriormente don Alejandro muere, y la pensión de doña Francisca es escasa, con la cual no puede hacer frente a las cuotas. Se produce una refinanciación con uno de sus hijos y su nuera.

Préstamo de 6.000 €. Entran en mora 4.890,05 €, dotando dos trimestres, pero sin afectar debido a la rapidez de nuestra actuación.

- Matrimonio Hernández-Bernad. De carácter inversionista compran un local en el centro de la localidad para posteriormente arrendar, gracias al préstamo de 40.000 € concedido. No pueden afrontar pagos, debido a la elevada cantidad de deuda, con una Cirbe demasiado extensa, especialmente con otras entidades, existiendo varios embargos en sus bienes.

Finalmente se convierte en fallido. Dotamos tres trimestres, $0,75 \times 32.413,28$ € en mora, por un total de 24.309,96 €. El siguiente año seguiremos dotando el último trimestre.

Además de estas operaciones, continuaremos con las dotaciones de las operaciones de riesgo concedidas a nuestros clientes Osvaldo Gabriel Sconochini y Victoriano Martín del Amo.

Mora de: 114.000 €. Supone la entrada en mora del 3%

Dotación de: 56.000 €

Autónomos y pymes

Préstamos personales y créditos:

- Javier Aramendia es un autónomo dedicado a la carpintería que nos pide un préstamo para la compra de maquinaria específica de su negocio. El problema llega con las obras en la calle donde se encuentra ubicado su negocio, que reducen notablemente los ingresos del mismo. Finalmente, debe cerrar el negocio. Operación que ejecutamos gracias a la garantía personal que nos ofrece el propio Javier.

Operación concedida por 30.000 €, dotamos el 0.75% de los 22.065,10 € pendientes de pago, que son 16.548,82 €. El año que viene continuaremos dotando el último trimestre pendiente.

- Empresa de parques y jardines Altoaragón, empresa encargada del mantenimiento de las zonas verdes de buena parte de la comarca.

Se les concedió una operación por un importe de 65.000 € para comprar un camión, el anterior se había quedado obsoleto, y demás material de uso diario. Los recortes públicos también les afectan, y por ende, a nuestra oficina.

En mora se tienen 41.170,50 €, dotamos dos trimestres por un total de 20.585,25 €. Finalmente, en el año, refinanciamos por ser una empresa con actividad continua aunque menor, adaptando las cuotas a su situación y añadiendo como avalistas a los dos socios principales, con varios bienes libres de cargas en su nombre.

- A Ciudad Club de Pádel les fue concedida una operación por 60.000 € para reformar las instalaciones, con la máxima comodidad para sus clientes. La población de la comarca sigue prefiriendo el frontón, deporte clásico de nuestro país, en detrimento del pádel. El club no ha sabido instalarse en la localidad, y finalmente se produce el cierre de la empresa. Ejecutamos al avalista y socio de la empresa, Jacobo Herranz.

Dotamos dos de los trimestres de la operación, por 12.008,25 € de los 24.016,50 que se encontraban en situación de mora. El próximo año procederemos a dotar los dos trimestres restantes.

Mora de: 87.000 €. Entra en mora un 5% de operaciones, acosado sector por la reducción del consumo.

Dotación de: 49.000 €.

PYMES hipotecarios:

- Filtros Oscenes, otrora importante empresa de filtros automovilísticos de la comarca venida a menos, nos pidió un préstamo de cara a mejorar su situación. Como la empresa ya expresaba signos de flaqueza se hipotecó la nave en la que desempeñaban su labor. Se trata de una hipoteca de 165.000 €, con una mora de 135.600 €, pero finalmente refinanciamos la operación. Cada uno de los dos socios incluirán en la operación un garaje en sus respectivas viviendas, con lo que aumentamos la garantía, y nos aseguramos de que en caso de que finalmente se ejecutara la operación, obtendríamos bienes por el valor real de la operación.

- Panadería El Barranco: negocio montado por Antonio Barrancos, en el cual hipoteca el propio local donde ejerce su actividad como garantía, con destino a reformar el ya anticuado obrador, todo ello por 35.000 €. La fiera competencia creada a partir de la apertura de una importante cadena de panaderías muy cerca de su lugar de ubicación, unido a la crisis, ha desembocado en problemas para el pago de las últimas cuotas, tanto es así que al final entró en mora. 15.000 € entraron en mora, dotando el 25% (dos trimestres), haciendo un total de 3.750 €.

Nos duele tener que seguir adelante con la ejecución del expediente, pero todo parece indicar que ante la imposibilidad de regularizar la situación por parte de Antonio, ejecutaremos la operación.

- Mecanizados San José. Segunda hipoteca para esta pequeña empresa, de cara a obtener liquidez, hipotecando un pequeño piso de su socio, Miguel San José. La situación

era mala, pero no tanto como creíamos, tanto es así que recientemente hemos sabido que la empresa está a punto de cerrar. Dotamos 12.000, es decir, el 50% correspondiente a dos trimestres, de 24.000 € en mora. El préstamo tenía un capital otorgado total de 70.000. ESocios no avalan, irrecuperable, por hipoteca previa.

Mora de: 175.000 €, que representan el 2% entrado en mora respecto del total de la partida.

Dotación de: 16.000 €.

Descuento comercial: tendremos unos 215.000 Euros en mora, de los cuales dotaremos una cifra ligeramente inferior a los 60.000 Euros.

- Albácar& Gil Cocinas: empresa dedicada al mundo de las cocinas: ventas, arreglos, reformas...debido a la crisis le han sido devueltos tres pagarés creando una suma de 20.500 €. Eduardo José Albácar y Carlos Javier Gil son clientes de toda la vida, con varias operaciones de activo a lo largo de su vida profesional. Refinanciaremos este descuento comercial, ya que a pesar de este desliz, su trayectoria como clientes es intachable, y su perspectiva de futuro es positiva.

- Construcciones López S.L.: nuevamente nos encontramos con esta empresa que no hace más que aparecer en los apartados de morosidad del trabajo. Terminaremos de dotar el restante que quedó pendiente el pasado año, correspondiéndose con el último trimestre pendiente y con las operaciones de otras empresas que la constructora impagó. Por tanto dotamos el 25% restante, siendo la cifra de 58.770 Euros.

Mora de: 2% del total, debido fundamentalmente a la actuación negativa de Construcciones López S.L.

Dotación: 59.000 €.

Empresas

Empresas préstamos hipotecarios:

- Conservas Landa: siguen notándose los efectos meteorológicos del pasado año. No ha sido éste un buen curso para la familia Landa, que tuvo dificultades para poder pagar la hipoteca que tan cercano veía su cancelación completa, cuyo importe eran 40.000 €.

Creemos que se puede llegar a un acuerdo de refinanciación, ya que aunque han perdido la rueda de sus competidores, siguen estando cerca de su estela. Quedan por amortizar 4.500 €, cifra que entra en mora, dotando el primer trimestre por 1.250 €.

Como mencionamos anteriormente, creemos poder llegar a un acuerdo positivo para ambas partes.

- Construcciones López S.L.: terminamos de dotar el préstamo perteneciente al pasado año, correspondiente a 50.697,64 €

Mora de: 105.000 €, correspondiente al 1%, porcentaje elevado respecto de la media, pero contraído por el descalabro de la constructora.

Dotación de: 52.000 €.

Empresas préstamos personales y créditos: tres préstamos con unos 70.000 de mora, dotamos 25.000 €.

- Bodegas y Viñedos La Alta Escuela: análogamente a anteriores operaciones con este sector, los problemas relacionados con las condiciones meteorológicas han mermado su actividad de forma notable. Entran en mora 20.500 €, de un préstamo amortizado en buena parte del mismo, concedido por 65.000 € inicialmente. Dotaremos lo perteneciente al primer trimestre 5.125 €. Como le ocurría a Bodegas Landa, creemos que se podrá llegar a algún acuerdo que satisfaga a ambas partes, teniendo en cuenta el cliente del que estamos hablando.

- Vinewater&NatureHosc S.A.: empresa dedicada a la explotación turística del entorno salvaje de la comarca.

Impecable trayectoria, se ha visto afectada por el desgraciado fallecimiento de varios familiares de los dos socios en un accidente de tráfico. Ha estado temporalmente cerrada, y de ahí se han derivado los impagos de las últimas cuotas.

Entran en mora alrededor de 15.000 € de un total de 36.000 € que fueron concedidos. Dotados dos trimestres, 7.500 €. Anímicamente están en los peores momentos de su vida, la recuperación de la operación pasa por volver a la vida previa a tan desgraciado hecho. Tendremos próximamente una reunión con los clientes para tratar de solucionar el problema, porque en el momento en que vuelvan a la facturación pasada, el préstamo no corre peligro alguno.

- RapidSanz: empresa dedicada al transporte que ha ido reduciendo su facturación debido a la quiebra sufrida por Construcciones López S.L., su principal valedor. Este año la empresa sigue reduciendo facturación, por lo que nos vemos obligados a continuar adelante con la ejecución.

Entran en mora 36.000 €, dotando lo correspondiente al último trimestre, 9.000 €. Si no se produce ningún cambio ejecutaremos la nave hipotecada.

Mora de: 71.500 €, representando un 4% del total de la partida.

Dotación de: 21.625 €.

Descuento comercial:

- Construcciones López S.L.: continuamos dotando la línea de descuento comercial de la constructora. 190.000 € en mora, dotaremos lo correspondiente a tres trimestres, en este caso 142.500 €

Mora de: 190.000 €, fundamentalmente por la continuación de la dotación del descuento comercial procedente de Construcciones López S.L.

Dotación de: 142.500 €.

En total, habrán entrando en mora durante este segundo ejercicio una cifra superior a 850.000 €. El éxito de este año se persona en la buena labor realizada por la oficina, y en la gran cifra de mora que se ha conseguido regularizar y refinanciar, ésta última siempre ofreciendo mayores garantías.

En cuanto a las dotaciones practicadas, en este segundo año dotaremos una cifra algo inferior a los 350.000 €, cifra que hemos reducido respecto al año anterior en unos 100.000 €. Si tomamos como base el año cero, en el cual se dotaron 850.000 €, el cambio ha sido exponencialmente positivo, con un descenso del 60%. Aquí se ve reflejado el trabajo que se ha realizado en la oficina por solventar el problema, y como observamos, los resultados son tremadamente positivos.

III.4. ACTIVOS FALLIDOS Y VENTA DE ADJUDICADOS

Activos fallidos

Año cero:

Una característica especialmente creciente en los últimos años en el sector financiero, es el aumento de operaciones fallidas. Para cada ejercicio de nuestro mandato en la oficina, realizaremos un estudio acerca de las operaciones que han entrado en fallido en dicho ejercicio, desglosando las características de cada operación, y los motivos que han dado lugar a la nueva clasificación de estos productos hacia activo fallido.

En años pasados, tanto la tasa de morosidad como los activos fallidos representaban un porcentaje muy bajo del total del activo, pero con la presente y delicada situación económica nacional, su porcentaje se ha disparado.

Principalmente se compone de préstamos personales y mercantiles, en sus diferentes denominaciones y partícipes, tanto para particulares como empresas, debido a la menor garantía que ofrecen respecto a otro tipo de productos. Como última característica comentar que contablemente ya han sido dotados por la entidad en su totalidad.

Una vez explicados los activos fallidos, con todas las características que los rodean, pasamos a explicar los activos que han pasado a ser fallidos en el año en el que nos hacemos cargo de la oficina. Serán cerca de 75.000 euros y estarán compuestos en su mayor parte por préstamos de particulares. Malas decisiones de nuestros predecesores, dificultades económicas, el efecto del desempleo en nuestra actividad...muchos han sido los factores, pero uno sólo el destino de estos productos.

Vamos a dividirlos por grupos. Agruparemos por tipo de cliente, distinguiendo entre particulares, autónomos y PYMES, y empresas. En los dos de empresas grupos hablaremos conjuntamente, de operaciones de préstamos y créditos. También añadiremos en primera instancia el porcentaje que cada tipo representa respecto al total de activos fallidos surgidos en el presente año. Así pues tenemos:

Particulares personales: con algo más del 27% del total de los activos fallidos de este año cero, suponen un total de 3.500 Euros. Son las siguientes 3 operaciones:

500 €. 1.200 €. 1.800 €.

Principalmente formado por préstamos dados a antiguos profesionales del mundo de la construcción, o íntimamente ligados con este sector. Su destino, la compra de coches o mejoras en las viviendas habituales de nuestros clientes.

Autónomos y PYMES: representando con 3.400 € un 26% del total de activos fallidos destinados de este año. Son 2 las operaciones:

2.000 €. 1.400 €.

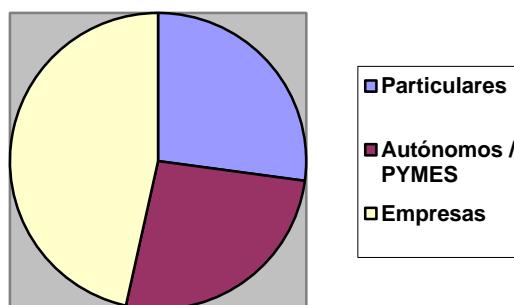
En su mayoría, antiguos profesionales que trabajaban como subcontratas del sector de la construcción, u otros negocios que no han podido adaptarse a las necesidades que los consumidores demandaban en estos difíciles años.

Empresas: 6.000 € de grandes empresas, un 46% del total, únicamente 2 operaciones, un préstamo y un crédito, siendo sus importes:

3.500 €. 2.500 €.

Dos empresas conocidas en la localidad, una perteneciente al mundo de la construcción, desde hace un par de ejercicios sin actividad alguna; y otra, empresa del sector metalúrgico, actualmente en concurso de acreedores.

En total han aparecido activos fallidos por importe total de 12.900 €. Vamos a ver con un gráfico, como se reparten entre los diferentes grupos de clientes los activos fallidos:



Vemos como las operaciones que han entrado en fallido este pasado año se reparten de una forma relativamente equitativa entre los diferentes grupos, si bien es cierto que las empresas suponen una parte importante. Los valores en cómputo global, si nos atenemos a la historia de la oficina, si que divergen algo más, situándose los particulares en cabeza de esta negativa clasificación.

Como apunte importante destacar el hecho de que no existen operaciones de factoring ni de descuento comercial en situación de fallido. Esto es debido a que cuando se produce un impago de este tipo de operaciones, si no se ejecutan, se refinancian en forma de préstamos o créditos, camuflándose bajo esta forma en el apartado de fallidos, si finalmente continúa sin ver la luz el pago de dichas operaciones.

Tenemos pues, en total, 15.400 € de nuestro activo que pasarán a ser fallidos durante el pasado año, y se reubicarán dentro de nuestras cuentas anuales de la oficina. En el siguiente cuadro podemos observar todos los valores, así como el porcentaje que representan dentro cada partida y dentro del total de nuestro activo inicial:

Reiteramos que esto es lo referente únicamente a lo entrado en fallido el pasado año, el total es superior.

Año uno:

Análogamente a lo ocurrido en el año cero, varias de nuestras operaciones entrarán en estado de fallido, debido a haber pasado cuatro años desde su entrada en mora, sin existir posibilidad de recuperar la deuda contraída, principalmente debido a la poca garantía que nos ofrece la operación de cara a su recuperación.

Como comentamos anteriormente, la deuda impagada ya se encontrará dotada con lo que a efectos de nuestra cuenta de resultados, no habrá cambios aparentes. Donde si que habrá cambios será en el balance de la entidad, pero eso en este proyecto no nos ocupa, así que lo dejaremos apartado a un lado.

Sin más dilación, pasamos a comentar las operaciones que han entrado en fallido a lo largo de todo este primer año al frente de la entidad. Nos situamos temporalmente entre el 1 de enero de 2.013 y el 31 de diciembre de 2.013, por lo que las operaciones empezaron a ser impagadas a lo largo del año 2.009, año en el que estábamos embaucados de lleno en el apogeo de la primera parte de la crisis. Sin entrar en detalles económicos supuso un recrudecimiento respecto del año anterior, y si entramos en comparaciones con respecto al año 2.007, las diferencias son ya ostensibles.

De este modo, y nuevamente como el año anterior, van a predominar operaciones de carácter personal y mercantil, con, generalmente, mucha menor garantía que cualquier otro tipo de operación. Mencionar, aunque está claro, que estas operaciones ya han sido dotadas en su totalidad.

Particulares: 7.000 € en forma de seis operaciones. Representan un 26% de las operaciones fallidas de este año, y sus importes son los que detallamos a continuación:

500 €.	600 €.
1.400 €.	1.600 €.
1.200 €.	1.700 €.

Continúan los efectos de la crisis, y en este momento entra un elemento destacado entre la morosidad en nuestro país: operaciones con inmigrantes. Generalmente con situación laboral más que aceptable en el pasado, pasaron al extremo opuesto con rapidez. En muchos casos abandonaron nuestras fronteras para regresar a sus hogares originarios, con lo que la operación era totalmente irrecuperable.

Autónomos y PYMES: finalmente serán 10.000 € de nuestro activo que traspasaremos a fallidos, el 37% de los mismos de este año. Serán las siguientes 2 operaciones:

4.000 €.	6.000 €.
----------	----------

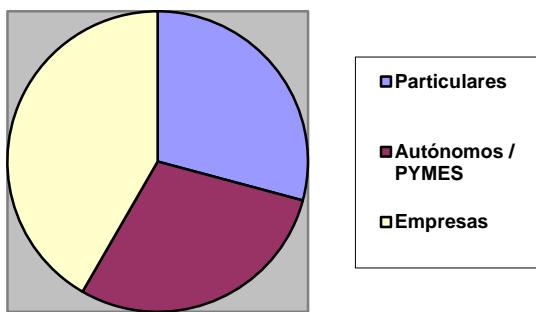
Nuevamente negocios que acaban cerrando, sufren los efectos de estar en los sectores más castigados por la crisis, descuento comercial refinanciado como préstamo y otras operaciones de dudosa aprobación componen este apartado.

Empresas: una única operación compone este apartado, pero de una cuantía muy importante. Supone el 37% de los fallidos de este año.

10.000 €.

Empresa que al poco tiempo de concederle la operación entró en concurso de acreedores, operación sin avalistas, nula posibilidad de recuperación de deuda.

En este año, 27.000 € pasarán de ser dudosos a fallidos, situándose en la parte más escasa e inutilizable de nuestro activo. La tendencia por grupos se mantiene en consonancia con el año anterior. Gráficamente lo vemos de la siguiente forma:



Año dos:

Continuamos en este apartado de fallidos, como en años anteriores, con una exposición de las operaciones que han entrado en fallido en este curso comprendido en el año natural 2.014.

Las similitudes con respecto a años anteriores son evidentes, con la salvedad de la cantidad total de las operaciones que se sitúan en este apartado. Recordemos de nuevo, que nunca está de más, que las operaciones son tratadas como fallido una vez han pasado cuatro años desde su entrada en mora.

Por tanto, en este 2.014 entrarán en fallido las operaciones que dejaron de ser pagadas a lo largo del año 2.010, nuevamente como en apartados anteriores, año catastrófico para la economía nacional. Esa catástrofe se ve reflejada en las operaciones que vamos a detallar a continuación, ya que vamos a notar un incremento respecto de años anteriores. Vayamos ya a observar dichas operaciones:

Particulares: 9.000 € distribuidos entre doce operaciones. Representan un notorio 28% de las operaciones fallidas incorporadas este presente año, y sus importes son los que vamos a detallar a continuación:

500 €.	750 €.	300 €.
1.000 €.	600 €.	450 €.
1.50 €.	1.200 €.	400 €.
1.850 €.	1.000 €.	800 €.

Siguen los efectos de la crisis, y ésta golpea más duramente que nunca, con más operaciones y mayor importe global de ellas.

Autónomos y PYMES: finalmente serán 12.000 € de nuestro activo que desgraciadamente deberemos colocar como fallidos, el 38% de los que se corresponden al total de este año. Serán las siguientes 4 operaciones:

1.000 €.	8.000 €.	1.000 €.
2.000 €.		

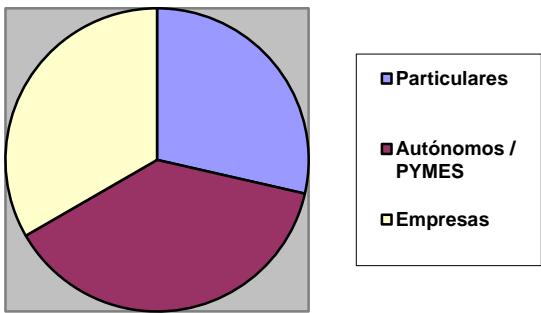
Nuevamente y como en años anteriores, en este apartado nos encontramos ante negocios que acaban cerrando, sufriendo los efectos la crisis. En el momento de su aprobación, nadie podía pensar que finalmente desembocaran en esta situación. Empresas de diferentes sectores y tamaños, desde las humildes a las que empezaban a tener un tamaño a tener en cuenta, nos condenaron a tratar a estas operaciones como fallidos.

Empresas: dos operaciones importantes componen este apartado, haciendo un total de 10.500 € destinados a ser fallidos. Son el 33% de los fallidos de este año, y las operaciones son las siguientes:

4.000 €.	6.500 €.
----------	----------

Empresas importantes que vieron truncada su creciente escalada hasta el momento, por la llegada a nosotros de la, no para todos, tan inesperada crisis. Una importante empresa metalúrgica de la comarca y otra de transportes son las entidades escondidas detrás de ambas operaciones.

Son 31.500 € los que este año entran en fallidos, y, como en años anteriores, vamos a ver un reparto del mismo de manera gráfica, para tener visualmente como se han repartido las mencionadas operaciones.



De un primer vistazo se asemeja bastante con respecto a los años anteriores, pero si nos fijamos con más detalle vemos como existe un cierto repunte del sector empresarial (autónomos, PYMES y empresas) que toma ventaja a los particulares. Empieza lo que en años venideros será una desgracia para la economía nacional, la masiva entrada por parte de las empresas en concurso de acreedores, dejando huella en la población con multitud de personas en el paro. Ampliación de la situación económica en nuestra posición financiera.

Conclusión fallidos:

Como hemos comentado con anterioridad, los activos fallidos suponen otro de los más graves problemas de una entidad, ya que es una extensión de la morosidad perpetua. En este sentido, y una vez dotados todos los acuerdos que han sido finalmente fallidos, los sacamos del balance y los llevamos a una Cuenta de Orden, donde se indica que son operaciones que ya han sido dotadas y eliminadas del balance, y que pudieran recuperarse si se diera el caso, siempre antes del momento de su prescripción.

En cuanto a cifras, los activos fallidos históricos de particulares y empresas en nuestra oficina respecto al activo total actual, representan aproximadamente algo menos del 1,5% en ambos casos, cifra inferior a la media nacional. Como vemos es una cifra residual, pero no deja de ser una cifra que debemos trabajar para que su valor sea todavía más residual en el futuro.

Adjudicados

Adjudicados año cero que vendemos en el año 1:

Entendemos por adjudicado bancario, cualquier bien que pasa a ser propiedad de la entidad, siendo propiedad previamente de alguno de nuestros clientes. Este cambio de titularidad en dichos bienes se ha debido al impago por parte de nuestros clientes de diferentes deudas contraídas con nosotros. Los bienes suponen la contraprestación que recibimos como forma de pago de la deuda.

Como sabemos, la actividad principal de una entidad financiera es ajena a lo relacionado con la compra-venta de bienes inmuebles, pero las particulares características de la época en la que nos encontramos, han hecho que sea una actividad que haya tenido que incluirse entre las ya existentes.

Muchas entidades han creado una división exclusiva para todo el tema de la venta de bienes inmuebles adjudicados, para mejorar la eficiencia en este apartado, e intentar deshacerse de los mismos con la mayor rapidez posible.

En general, el tiempo en el que están estos activos en la entidad, se llena de gastos directos e indirectos, por lo que es tan recomendable poder hacer negocio con los mismos.

Estos gastos son fundamentalmente dos. Por un lado tenemos los costes directos de mantenimiento del bien: impuestos relacionados, gastos de comunidad, gastos de mantenimiento, etc. Por otro lado, y respecto a los gastos indirectos de esta clase de activo, nos encontramos con unos activos totalmente inmovilizados. Es decir, tenemos unos activos, con un valor económico muy importante, absolutamente inmovilizados, sin poder realizar nuestra labor de intermediación, con lo que no nos están dando ningún beneficio. Más si cabe con la constante devaluación del valor de ellos, sean cuales sean sus características de tamaño, ubicación, etc.

Por todo lo visto anteriormente, los activos adjudicados son un desembolso dedicado a algo que no quieras mantener en tu balance, y que mientras se encuentran en el mismo, no acarrean otra cosa que gastos, de ahí la importancia de una rápida venta de

ellos. Tanto es así, que dedicaremos un tiempo importante a intentar poder hacer buen negocio de ellos, intentando que dicho negocio sea positivo, ya que no siempre esto va a ser posible.

Una vez hecha la introducción sobre este apartado, vamos a pasar a detallar aquellos bienes adjudicados con los que vamos a hacer negocio en los ejercicios de nuestra estancia en la oficina, no sin antes explicar cómo es el proceso de adjudicación.

Lo más importante es saber por qué valor va a adjudicarse el bien la entidad. En este sentido, tendremos dos valores posibles, divergentes en función de si se trata de primera vivienda habitual, o de cualquier otro bien. En el caso de que el bien adjudicado sea primera vivienda habitual, el bien será adjudicado por el 70% de su valor de subasta indicado en la escritura; si hablamos de cualquier otro tipo de bien, será el 50% del valor de subasta, el valor por el que será adjudicado.

Este valor de subasta, siempre indicado como dijimos en la escritura, generalmente se corresponde con el valor de tasación en el momento de la firma del acuerdo, aunque no siempre se da este caso. Nosotros, para simplificar este aspecto, supondremos que el valor a efectos de subasta, será siempre el valor de tasación.

Pero otra cosa distinta será cómo contabilicemos internamente este bien. Una vez adjudicado un bien por el precio que le corresponda, tendremos que contabilizarlo a nivel interno. Ahí además de dicho valor de adjudicación, habrá que tener en cuenta otros aspectos, como la deuda restante que quede por pagar, o la cantidad que hayamos dotado. De este modo, contabilizaremos el bien adjudicado por el menor valor, de los cuatro siguientes:

1. 90% de la deuda bruta, es decir, el 90% del saldo vivo con que cuente el préstamo.
2. 90% de la deuda neta, es decir, a la deuda bruta le restaremos las dotaciones que hayamos practicado al préstamo.
3. Valor de adjudicación, correspondiéndose con el 50 ó 70% del valor de tasación del bien, en función del tipo que le corresponda.
4. 90% del valor de tasación.

La última opción, estaría relacionada con el valor a efectos de subasta, que en este caso y como comentamos con anterioridad, será siempre bajo el supuesto del valor de tasación.

De este modo, para calcular dicho valor de adjudicación deberemos saber además la cantidad que queda por amortizar del préstamo, y la cantidad que se haya dotado.

A inicios del primer año dispondremos de tres bienes, diferentes entre sí, con los que finalmente podremos realizar un buen negocio, bajo nuestra opinión:

- Finca rústica de 1,1 hectáreas situada al sur de localidad. Operación concedida a José Alberto Bergara, hijo de Juan Jesús Bergara, pastor de la localidad, y cliente totalmente vinculado. A José Alberto no le gusta en absoluto el mundo del ganado, por lo que nos pidió un préstamo personal de 10.000 € para montarse su propio negocio hostelero.

El negocio no le fue como debía, y gracias a la figura de sus padres como avalistas, pudimos ejecutar la operación con la finca descrita más arriba, que se encontraba libre de cargas, y cuyo valor de mercado era muy similar a la deuda impagada. Los detalles de la operación son los siguientes:

Préstamo concedido al cliente: 10.000 €

Deuda impagada (saldo vencido impagado + saldo no vencido): 4.500 €

Dotación: 0,75% (tres trimestres) \times 4.500 € = 3.375 €

Tasación del bien adjudicado: 0,425 € el metro cuadrado, siendo 1.100 metros cuadrados, tendrá la finca un valor de 4.250 €

Valor de adjudicación y contabilización:

1. 90% de 4.500 = 4.050 €
2. 90% de (4.500 – 3.375) = 1.012,5 €
3. 50% de 4.250 € = 2.125 €
4. 90% de 4.250 € = 3.825 €

Nos adjudicaremos el bien por 2.125 €, su valor correspondiente. En cuanto a contabilización interna, el valor que daremos al bien, será el menor de los cuatro valores anteriores, según lo visto y explicado más arriba. En este caso será la segunda opción, con 1.012,5 €.

Finalmente, conseguimos vender la finca a un cliente de la localidad, con una finca propia anexa a la adjudicada por la entidad, todo ello por un importe de 5.000 €.

Contablemente recuperaremos las dotaciones hechas con anterioridad al préstamo, y además, obtendremos un ingreso por la venta del mismo de 5.000 €. Respecto al valor contable que tenía el bien, hemos obtenido un beneficio de 3.987,5 €; y, respecto del valor que quedaba por amortizar de la operación, 4.500 €, los beneficios han sido de 500 €.

Por tanto podemos estar contentos con la venta de esta finca, ya que aunque no importantes, hemos obtenido beneficios por el mismo.

- Local en las afueras de la localidad de 48 metros cuadrados. Operación con carácter hipotecario en la que Tomás San José hipotecó el local en el cual ejercía su labor profesional, en este caso un negocio de hostelería. 30.000 € fue el importe por el que se concedió la operación. Los malos resultados del negocio han desembocado en un cierre anticipado del mismo, incumpliendo por tanto las últimas cuotas de la operación.

Préstamo concedido al cliente: 30.000 €

Deuda impagada (saldo vencido impagado + saldo no vencido): 23.000 €

Dotación: 0,50% (dos trimestres) x 23.000 € = 11.500 €

Tasación del bien adjudicado: 40.000 €

Valor de adjudicación:

1. 90% de 23.000 = 20.700 €
2. 90% de (30.000 – 23.000) = 6.300 €
3. 50% de 40.000 € = 20.000 €
4. 90% de 40.000 € = 36.000 €

Nos adjudicaremos el bien por el 50% de su valor de tasación, esto es, por 20.000 €.

En cuanto a su contabilización, siguiendo el criterio explicado, anotaremos el bien por el menor valor de los cuatro anteriores, siendo en este caso el mismo que en el caso de la finca rústica, el 90% de la deuda neta de la operación, esto es, 6.300 €.

Contablemente recuperaremos la dotación de practicada y también en este caso, como en el anterior, conseguiremos una pronta operación.

En este caso un conocido empresario, desea adquirirlo para abrir un nuevo comercio de su cadena empresarial. Parece que se va a realizar un préstamo hipotecario con dicho local como objeto hipotecado. Los detalles de la operación están explicados en su apartado concreto del trabajo. Como adelanto, decir que cerramos la operación en 32.000 €.

Respecto al valor contable obtenemos un beneficio de 25.700 €, y el beneficio real, según la deuda pendiente es de 9.000 €.

- Vivienda en la localidad de 65 metros cuadrados. Operación concedida a Daniel Mutu, antiguo habitante de la localidad, siendo albañil su profesión. Como suele ser habitual en el prototipo de este tipo de clientes, obtuvo una cuantía de ingresos importante, suficientes para hacer frente al pago de las cuotas del préstamo hipotecario que le fue concedido.

Todo cambió cuando se quedó en paro, a pesar de adjudicarnos su vivienda, el cliente siempre fue amistoso con la entidad. Hace unas semanas pasó por la oficina a despedirse, antes de volver a su región natal en Rumania.

Préstamo concedido al cliente: 95.000 €

Deuda impagada (saldo vencido impagado + saldo no vencido): 79.000 €

Dotación: 80% del valor de tasación = $0,80 \times 115.000 = 92.000$ €

$$95.000 - 92.000 = 3.000$$
 €

$$0,50\% \text{ (dos trimestres)} \times 3.000 \text{ €} = 1.500 \text{ €}$$

Tasación del bien adjudicado: 115.000 €

Valor de adjudicación:

- 1 90% de 79.000 = 71.100 €
- 2 90% de (79.000 – 1.500) = 69.750 €
- 3 70% de 115.000 € = 80.500 €
- 4 90% de 115.000 € = 103.500 €

Por tratarse de primera vivienda habitual, su valor de adjudicación será el 70% del valor de tasación, esto es, 80.500 €.

En anteriores supuestos a la hora de contabilizar el bien adjudicado, teníamos cuatro opciones diferentes y elegir la que tuviese un menor valor. En este caso y al tratarse de préstamo hipotecario sobre primera vivienda, siguiendo la reciente normativa del Banco de España, debemos adjudicarnos el bien por el 70% del valor de tasación, en este caso por 80.500 €, independientemente de que haya algún otro valor menor.

Contablemente además recuperamos la dotación practicada. Con esta vivienda no tuvimos tanta suerte como con los dos anteriores bienes adjudicados, explicados con anterioridad, y no pudimos venderla con la rapidez deseada.

Con el paso de las semanas llegó la solución, una persona estaba interesada en adquirirla, pero mediante la concesión de un nuevo préstamo hipotecario. Como sabemos, el valor de la vivienda se ha devaluado enormemente en los últimos años, con lo que las cifras respecto la anterior evolución han disminuido notablemente.

El actual valor de tasación de la vivienda es de 102.000 €, y finalmente firmamos la hipoteca con Silvia Sanz por 80.000 €. En el apartado correspondiente a las operaciones de activo acaecidas en el presente ejercicio detallaremos la operación.

Respecto al valor de contabilización hemos obtenido unas pérdidas de 4.500 €, y respecto de la deuda pendiente del cliente anterior unos beneficios de 1.000 €, con lo que finalmente la operación no ha salido tan mal como inicialmente creíamos.

De este modo, hemos visto lo ocurrido con los tres adjudicados que tenía a su disposición la oficina durante el presente ejercicio. Por todo lo comentado anteriormente, creímos necesario cambiar su propiedad hacia un tercero a la mayor brevedad posible, y creemos que, dentro de lo que sus respectivos mercados se mueven hoy en día, lo hemos conseguido.

Adjudicados año 1 que vendemos en el año 2:

Al igual que lo ocurrido en el apartado perteneciente al primer año, en este detallaremos los movimientos de aquellos bienes inmuebles adjudicados de los que disponga la oficina al comienzo del segundo año, para hacer negocio con ellos durante este ejercicio, de cara a habernos deshecho de los mismos a la finalización de este último año en el que desempeñaremos nuestra labor de oficina.

Dado que con anterioridad hemos explicado con detalle todo lo referente a este tipo de activos, en este caso pasaremos directamente a detallar las operaciones. Como en el año anterior, dispondremos de tres bienes. Los detalles de cada operación, a continuación:

- Vivienda en la localidad de 71 metros cuadrados. Vivienda perteneciente a Juan Pérez García, joven de la localidad que en el pasado trabajaba en la conocida empresa de la comarca Construcciones López S.L. Como comentamos con anterioridad, se quedó en paro, debido a la mala situación de la empresa, y entonces se produjo el impago de varias cuotas.

Ante el continuo impago, y la imposibilidad de novar la operación hacia unas cuotas más acordes a su precaria situación económica, se ejecutó la operación. Estos son los detalles:

Préstamo concedido al cliente: 240.000

Deuda impagada (saldo vencido impagado + saldo no vencido): 210.000

Dotación: 80% del valor de tasación = $0,80 \times 275.000 = 220.000 \text{ €}$

$$240.000 - 220.000 = 20.000 \text{ €}$$

$$0,50\% (\text{dos trimestres}) \times 20.000 \text{ €} = 10.000 \text{ €}$$

Tasación del bien adjudicado: 300.000 €

Valor de adjudicación:

- 1 90% de 210.000 € = 189.000 €
- 2 90% de $(210.000 - 10.000) = 2000.000 \text{ €}$
- 3 70% de 275.000 € = 192.500 €
- 4 90% de 275.000 € = 247.500 €

Al tratarse de primera vivienda con carácter habitual, nos adjudicaremos el bien por el 70% de la tasación realizada al propio bien a efectos de subasta, según consta en la escritura del mismo, es decir, 192.500 €. Su valor contable interno será el mismo, por ser primera vivienda habitual.

En cuanto a las características de la vivienda, además de pertenecer a una obra reciente, posee unas calidades magníficas y está ubicada en una inmejorable zona. De ahí que, encontrar a un comprador que se encaprichase de la misma era cuestión de tiempo.

Firmaremos una hipoteca por 205.000 € con uno de los descendientes del dueño de una de las bodegas más importantes de la comarca, Bodegas Enate. Los detalles como siempre, en su apartado correspondiente.

Contablemente recuperamos las dotaciones practicadas y el beneficio, será de 12.500 € respecto del valor de adjudicación, existiendo pérdidas respecto a la deuda impagada del anterior cliente por valor de 5.000 €.

- Finca rústica de 2,3 hectáreas fuera de la localidad, dentro del término municipal. Finca que pertenecía a un antiguo alcalde de la comarca, Victoriano Martín del Amo, encumbrado al poder legislaturas atrás, y desterrado al mundo de la corrupción en el

presente. Poco antes de destaparse todo el embrollo y dejar pendientes varias cuotas del préstamo concedido por nuestra entidad, Victoriano realizó una donación de sus bienes a sus hijos, entre los que se encontraban varias fincas por la comarca y una vieja casa derruida.

Todo parecía indicar un alzamiento de bienes en toda regla, esto es, una transmisión de bienes sin contraprestación alguna, de cara a salvarse de la posible quema derivada de las deudas contraídas. Nuestro Departamento de Asesoría Jurídica, nuevamente en un gran trabajo, pudo demostrarlo ante el juzgado.

Finalmente se interpuso la demanda judicial y se adjudicó una importante finca rústica en el término municipal de la localidad, con un importante valor económico. Los detalles de la operación son los siguientes:

Préstamo concedido al cliente: 50.000 €

Deuda impagada (saldo vencido impagado + saldo no vencido): 30.000 €

Dotación: 0,75% (tres trimestres) de 30.000 € = 22.500 €

Tasación del bien adjudicado: 13,90 € el metro cuadrado, siendo 2.300 metros cuadrados, la valoración del bien será de 32.000 €.

Valor de adjudicación:

$$1 \quad 90\% \text{ de } 30.000 \text{ €} = 27.000 \text{ €}$$

$$2 \quad 90\% \text{ de } (30.000 - 22.500) = 6.750 \text{ €}$$

$$3 \quad 50\% \text{ de } 32.000 \text{ €} = 16.000 \text{ €}$$

$$4 \quad 90\% \text{ de } 32.000 \text{ €} = 28.800 \text{ €}$$

Nos adjudicamos la finca por el 50% de su valor de tasación, esto es, 16.000 €. Con respecto a su valor contable de adjudicación será de 6.750 €, la segunda opción de las anteriores.

Varias eran las fincas que integraban otrora el patrimonio de Victoriano, pero ésta, aunque no sea la mayores proporciones ni mayor valor económico, creímos que sería la que venderíamos con mayor rapidez, como así fue.

Con una rapidez pasmosa, pudimos vender el terreno a un importante empresario agrario. Como era de suponer a tenor de los estudios previos sobre el terreno, su encanto y aprovechamiento no iban a pasar inadvertidas. 35.000 € fue la cantidad de concesión para este préstamo hipotecario.

Otro éxito de la oficina este año, en el que conseguiremos realizar dos operaciones con los dos bienes adjudicados. Para las cuentas internas suponen un soplo de aire fresco y además hemos podido aprobar dos buenas operaciones con ellos.

Comentario final: Podemos estar orgullosos del resultado que hemos obtenido derivado de la enajenación de los activos adjudicados que teníamos en la oficina durante estos dos años. Como se ha comentado con anterioridad, los valores de tasación han descendido enormemente, unido a la deuda contraída por nuestros antiguos clientes, hacían presagiar malos resultados en su apartado.

Finalmente, dichos resultados han sido positivos, y aunque su cuantía no haya sido excesivamente elevada, creemos que el trabajo realizado ha sido bueno y tremadamente positivo para la oficina.