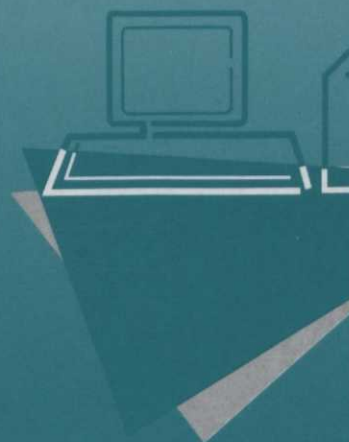


*Formación Profesional a Distancia*

Ciclo Formativo de Grado Medio  
GESTIÓN ADMINISTRATIVA



*Productos y  
Servicios Financieros  
y de Seguros, Básicos*



Ministerio de Educación y Cultura

**62074**

---

62074

INDICE GENERAL

Ciclo Formativo de Grado Medio  
GESTIÓN ADMINISTRATIVA

INTRODUCCIÓN  
UNIDAD 1: EL SISTEMA FINANCIERO

- PRESENTACIÓN
- 1. EL SISTEMA FINANCIERO
- 2. COMPOSICIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO
- 3. EL SISTEMA FINANCIERO EUROPEO
- 4. LOS BANCOS

UNIDAD 2: EL INTERÉS

- PRESENTACIÓN
- 1. EL INTERÉS
- 2. EL INTERÉS
- 3. EL INTERÉS POR PERÍODOS NO ANUALES

UNIDAD 3: EL INTERÉS

- PRESENTACIÓN
- 1. EL INTERÉS
- 2. RENTAS
- 3. PRÉSTAMOS
- 4. LA T.A.E. EN LOS

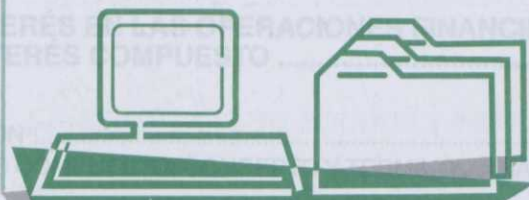
UNIDAD 4: OPERACIONES

- PRESENTACIÓN
- 1. OPERACIONES BANCARIAS
- 2. IMPOSICIONES A PLAZO
- 3. ANCIOS VINCULADO

UNIDAD 5: CUENTAS

- PRESENTACIÓN
- 1. CUENTAS DE DEPÓSITO
- 2. CUENTAS DE AHORRO
- 3. CUENTAS DE CANTIDAD
- 4. CUENTAS DE CANTIDAD

# Productos y Servicios Financieros y de Seguros, Básicos



MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE  
BIBLIOTECA  
21 OCT 2002  
ENTRADA DONATIVO



R. 139.870

MA-11659



### Ministerio de Educación y Cultura

Secretaría General de Educación y Formación Profesional  
Dirección General de Formación Profesional y Promoción Educativa  
Subdirección General de Educación Permanente  
Centro para la Innovación y Desarrollo de la Educación a Distancia



**Dirección y Coordinación:**

Francisco E. Torán Martínez.  
Joaquín Tur Madroñal.

**Coordinación Técnica:**

Laura Gabarda Polo.  
Silvia Sanz Blas.

**Autor/es y/o autora/s:**

Unidad 1: Silvia San Blas, José López Bronchal.  
Unidad 2: Joaquín Tur Madroñal, José Ferrero Ferrero, Silvia Sanz Blas.  
Unidad 3: Joaquín Tur Madroñal, José López Bronchal, Laura Gabarda Polo.  
Unidad 4: Silvia Sanz Blas, José López Bronchal.  
Unidad 5: Silvia Sanz Blas, José López Bronchal.  
Unidad 6: Silvia Sanz Blas.  
Unidad 7: Silvia Sanz Blas, Joaquín Tur Madroñal, José López Bronchal.  
Unidad 8: Silvia Sanz Blas.  
Unidad 9: Silvia Sanz Blas, Alfredo Monrabal Torrent.  
Unidad 10: Silvia Sanz Blas, José Ferrero Ferrero.  
Unidad 11: Silvia Sanz Blas.  
Unidad 12: Silvia Sanz Blas.  
Unidad 13: Silvia Sanz Blas.  
Unidad 14: Silvia Sanz Blas.

**Comisión de Seguimiento Técnico del CIDEAD:**

Isabel López Aranguren (Directora).  
Juana M<sup>a</sup> Fernández-Villamil (Coordinadora).  
José M<sup>a</sup> Benavente Barreda.  
Félix García Zarcero.

**Diseño, Maquetación y Composición:**

Juan José Caldú Aguilar.  
Francisco Javier Sanchis Luis.  
Francisco Torres Esteve.  
Mireya Padrós Torres.  
Francisco Vidal Cebrián.  
Rubén Magrazó Palos.  
David Mestre Margelí.  
Israel Gabarda Polo.

**Ilustraciones y Fotografías:**

Francisco Javier Sanchis Luis.  
Juan José Caldú Aguilar.  
Mireya Padrós Torres.

**© Ministerio de Educación y Cultura**

Secretaría General de Educación y Formación Profesional.  
Dirección General de Formación Profesional y Promoción Educativa.

Edita: Centro de Publicaciones Secretaría General Técnica.

NIPO: 176-98-131-3  
I.S.B.N: 84-369-3161-0  
Depósito legal: M. 47.912.-1998  
Impreso en España - Printed in Spain  
Por: Impresos y Revistas, S.A.  
Herrereros, 42. Políg. Ind. Los Ángeles  
GETAFE (Madrid)

## ÍNDICE GENERAL

<b>INTRODUCCIÓN AL MÓDULO .....</b>	<b>7</b>
<b>UNIDAD 1: EL SISTEMA FINANCIERO .....</b>	<b>9</b>
PRESENTACIÓN .....	11
1. EL SISTEMA FINANCIERO .....	13
2. COMPOSICIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL .....	14
3. EL SISTEMA FINANCIERO EUROPEO .....	20
4. LOS BANCOS .....	22
<b>UNIDAD 2: EL INTERÉS EN LAS OPERACIONES FINANCIERAS:     INTERÉS SIMPLE .....</b>	<b>35</b>
PRESENTACIÓN .....	37
1. EL INTERÉS: CONCEPTO Y TERMINOLOGÍA BÁSICA .....	39
2. EL INTERÉS SIMPLE .....	44
3. EL INTERÉS POR PERÍODOS NO ANUALES .....	53
<b>UNIDAD 3: EL INTERÉS EN LAS OPERACIONES FINANCIERAS:     EL INTERÉS COMPUESTO .....</b>	<b>59</b>
PRESENTACIÓN .....	61
1. EL INTERÉS COMPUESTO: CONCEPTO Y TERMINOLOGÍA BÁSICA .....	63
2. RENTAS .....	75
3. PRÉSTAMOS .....	82
4. LA T.A.E. EN LOS PRÉSTAMOS .....	97
<b>UNIDAD 4: OPERACIONES PASIVAS .....</b>	<b>101</b>
PRESENTACIÓN .....	103
1. OPERACIONES BANCARIAS PASIVAS .....	105
2. IMPOSICIONES A PLAZO .....	125
3. AHORRO VINCULADO O FINALISTA .....	126
<b>UNIDAD 5: CUENTAS CORRIENTES ACTIVAS .....</b>	<b>131</b>
PRESENTACIÓN .....	133
1. CLASIFICACIÓN DE LOS CRÉDITOS .....	135
2. LOS PRÉSTAMOS .....	137
3. CUENTAS DE CRÉDITO .....	141
4. DESCUENTO DE EFECTOS .....	154

**UNIDAD 6: OPERACIONES BANCARIAS DE SERVICIOS ..... 167**

PRESENTACIÓN .....	169
1. OPERACIONES BANCARIAS DE SERVICIOS .....	171

**UNIDAD 7: EL MERCADO DE VALORES. PRODUCTOS Y OPERACIONES BURSÁTILES ..... 183**

PRESENTACIÓN .....	185
1. LOS VALORES MOBILIARIOS .....	187
2. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DE VALORES .....	198

**UNIDAD 8: LA OFICINA BANCARIA ..... 207**

PRESENTACIÓN .....	209
1. ORGANIZACIÓN DE UNA OFICINA BANCARIA TIPO .....	211
2. OTROS ASPECTOS DEL TRABAJO EN UNA OFICINA BANCARIA .....	219

**UNIDAD 9: LAS ENTIDADES DE SEGUROS Y SUS OPERACIONES ..... 225**

PRESENTACIÓN .....	227
1. ENTIDADES DE SEGUROS .....	229
2. EL SEGURO: CONCEPTOS BÁSICOS .....	231
3. EL CONTRATO DE SEGURO .....	232
4. CLASES DE SEGUROS: CONCEPTOS Y MODALIDADES .....	238

**UNIDAD 10: LOS PLANES Y FONDOS DE PENSIONES ..... 253**

PRESENTACIÓN .....	255
1. PLANES DE PENSIONES. CONCEPTOS BÁSICOS .....	257
2. PLANES DE PENSIONES REGULADOS POR LEY .....	260

**UNIDAD 11: OPERACIONES DE CÁLCULO DE LAS PRIMAS DE SEGUROS ..... 273**

PRESENTACIÓN .....	275
1. CONCEPTO DE PRIMAS DE SEGUROS .....	277
2. CLASES DE PRIMAS DE SEGUROS .....	286

**UNIDAD 12: LA OFICINA DE SEGUROS ..... 291**

PRESENTACIÓN .....	293
1. ORGANIZACIÓN DE UNA OFICINA DE SEGUROS TIPO .....	295
2. OPERACIONES INFORMATIVAS .....	304
3. ASPECTOS FISCALES DE LOS SEGUROS .....	306
4. LA ORGANIZACIÓN DESCENTRALIZADA .....	307

**UNIDAD 13: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN ..... 313**

PRESENTACIÓN .....	315
1. LOS CLIENTES .....	317
2. LA COMUNICACIÓN .....	320
3. PROCESO DE VENTA .....	324

**UNIDAD 14: SIMULACIÓN ..... 333**

PRESENTACIÓN .....	335
PLANTEAMIENTO DEL SUPUESTO .....	337
ANEXO .....	344

**BIBLIOGRAFÍA ..... 355****GLOSARIO DE TÉRMINOS ..... 359****SOLUCIONARIO A LAS ACTIVIDADES DE AUTOEVALUACIÓN ..... 369****SOLUCIONARIO AL SUPUESTO DE SIMULACIÓN ..... 383****ACTIVIDADES DE HETEROEVALUACIÓN ..... 403**





## UNIDAD 1

**INTRODUCCIÓN AL MÓDULO**

Entre las actividades económicas realizadas en un país se pueden distinguir dos grupos; las actividades productivas, es decir, aquellas a través de las que se fabrican infinidad de bienes (desde “cañones hasta mantequilla”) y servicios; y las actividades financieras. Estas últimas son las que se estudian en el presente libro.

Las actividades financieras no son productivas, esto es, no tienen como resultado final la obtención de un bien o servicio que se destina a la venta. Lo que se compra y se vende en el sistema financiero son los denominados “activos financieros”. Seguro que por tu experiencia personal conoces algún ejemplo, ¿eres titular de una cuenta corriente o de ahorro? ¿Has suscrito un seguro de vida o de automóvil? ¿Has comprado alguna vez acciones de una empresa o letras del tesoro?

La primera unidad de este Módulo es una introducción al sistema financiero. Nos pareció imprescindible comenzar abordando aspectos del sistema financiero imprescindibles para poder avanzar en el resto de las unidades.

A partir de la segunda unidad, el Módulo se estructura en cuatro partes. En las unidades 2 y 3 se estudia lo que técnicamente se llama “matemáticas financieras”, que no es más que el estudio de las operaciones matemáticas que se deben realizar para calcular, por ejemplo, el interés que nos ofrece una entidad bancaria por abrir una cuenta de ahorro, la cantidad que nos ofrece el banco por descontar letras de cambio de nuestra empresa, etc.

La segunda parte del Módulo, compuesta por las unidades 4, 5, 6, 7 y 8, se centra en el estudio de la actividad que realizan los bancos y cajas de ahorro. En las dos primeras unidades se estudian las operaciones pasivas y activas respectivamente. Una operación pasiva para la entidad es, por ejemplo, una cuenta corriente abierta por un particular, así como una cuenta de ahorro, una supercuenta, una cuenta vivienda, etc. Una operación activa para la entidad es, por ejemplo, la concesión de un préstamo, la apertura de una cuenta de crédito o el descuento de efectos (operación muy frecuente en las empresas). En este Módulo estudiarás todo lo que necesitas saber sobre estos dos tipos de operaciones tan habituales.

La unidad 6 se dedica al estudio de las operaciones de servicios realizadas por los bancos y cajas, como por ejemplo, la domiciliación de recibos. La 7 aborda el estudio del mercado de valores que, aunque quizás algo complejo, seguro te resultará apasionante. ¿Sabes qué es una acción? ¿Cómo puedes beneficiarte comprando acciones? ¿Sabías que existen otras inversiones menos arriesgadas que las acciones? ¿Dónde debes acudir para adquirir acciones o letras del tesoro? ¿Cómo debes proceder?

El estudio de las entidades bancarias finaliza con un estudio de la organización de una oficina bancaria (unidad 8).

La tercera parte del Módulo, formada por las unidades 9, 10, 11 y 12, se dedica al estudio de las entidades de seguros. ¿Qué actividades realizan? ¿Cómo se explica que no quiebren a pesar de asumir los riesgos de los demás? ¿Qué es un plan de pensiones? ¿Cuánto debemos aportar a un plan de pensiones para percibir tras la jubilación, por ejemplo, diez millones de pesetas? ¿Cuánto debemos pagar por un seguro de vida?

La última parte se compone de dos unidades: “Técnicas de negociación” y “Simulación”. La primera unidad pertenece al ramo del marketing, ya que se estudian las técnicas que deben dominar los comerciales de una entidad bancaria o de entidad de seguros. La simulación es un ejercicio mediante el que pretendemos acercarte a la realidad de una entidad financiera, de la que tú serás un empleado.

Como puedes ver este Módulo es multidisciplinar (matemáticas, finanzas, marketing, organización, etc.) ya que su contenido es bastante amplio. Esto implica que su estudio te resultará muy gratificante, así como la aplicación práctica en el trabajo de los conocimientos que adquieras.



## UNIDAD 1

### GOBIERNO

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA

SISTEMA EUROPEO DE BANCOS CENTRALES (UNIÓN EUROPEA)

SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL

Comisión Nacional del Mercado de Valores

Dirección General de Seguros

Banco de España

Mercado de Valores

Mercado de Seguros

Mercado Bancario

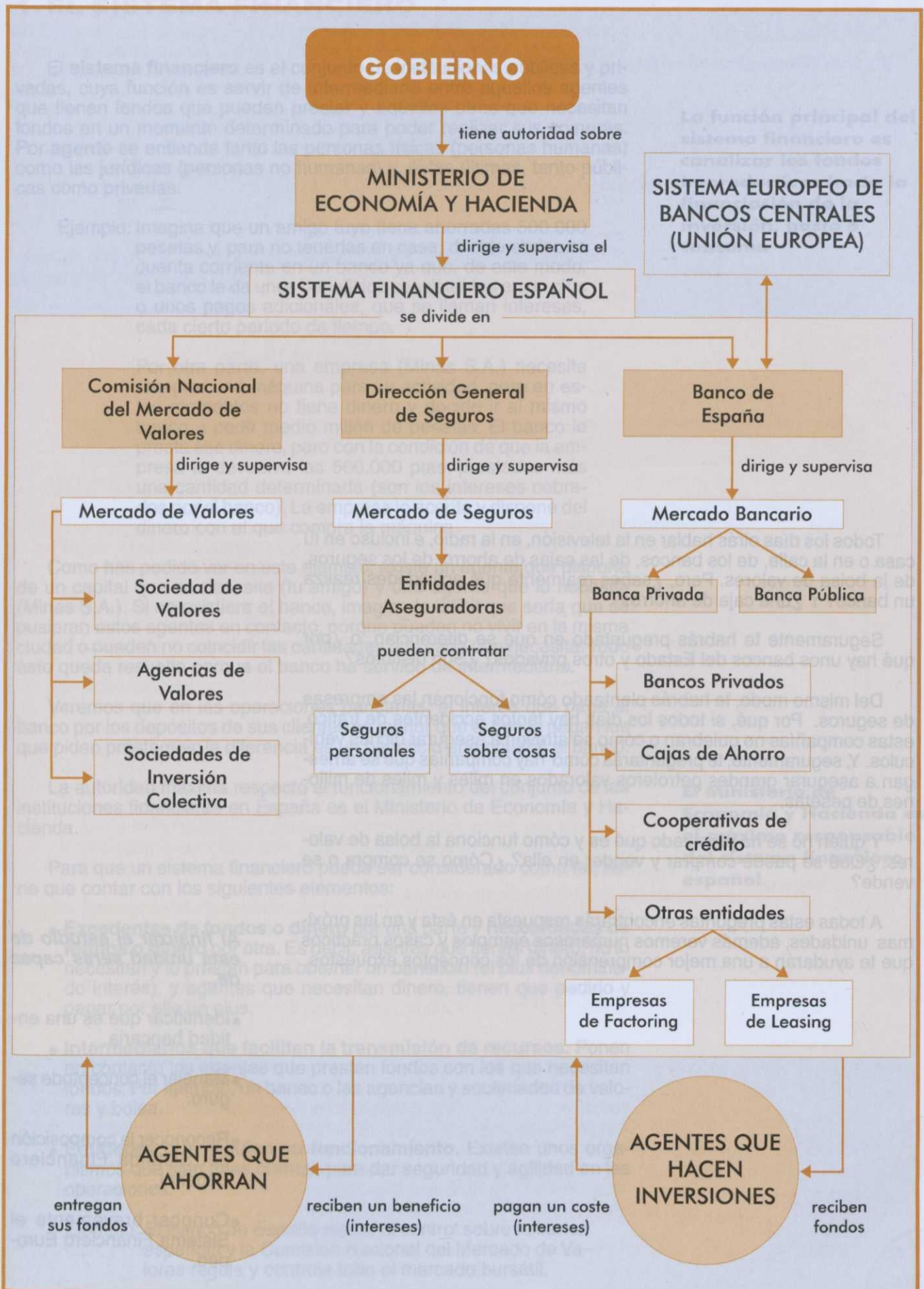
# El sistema financiero

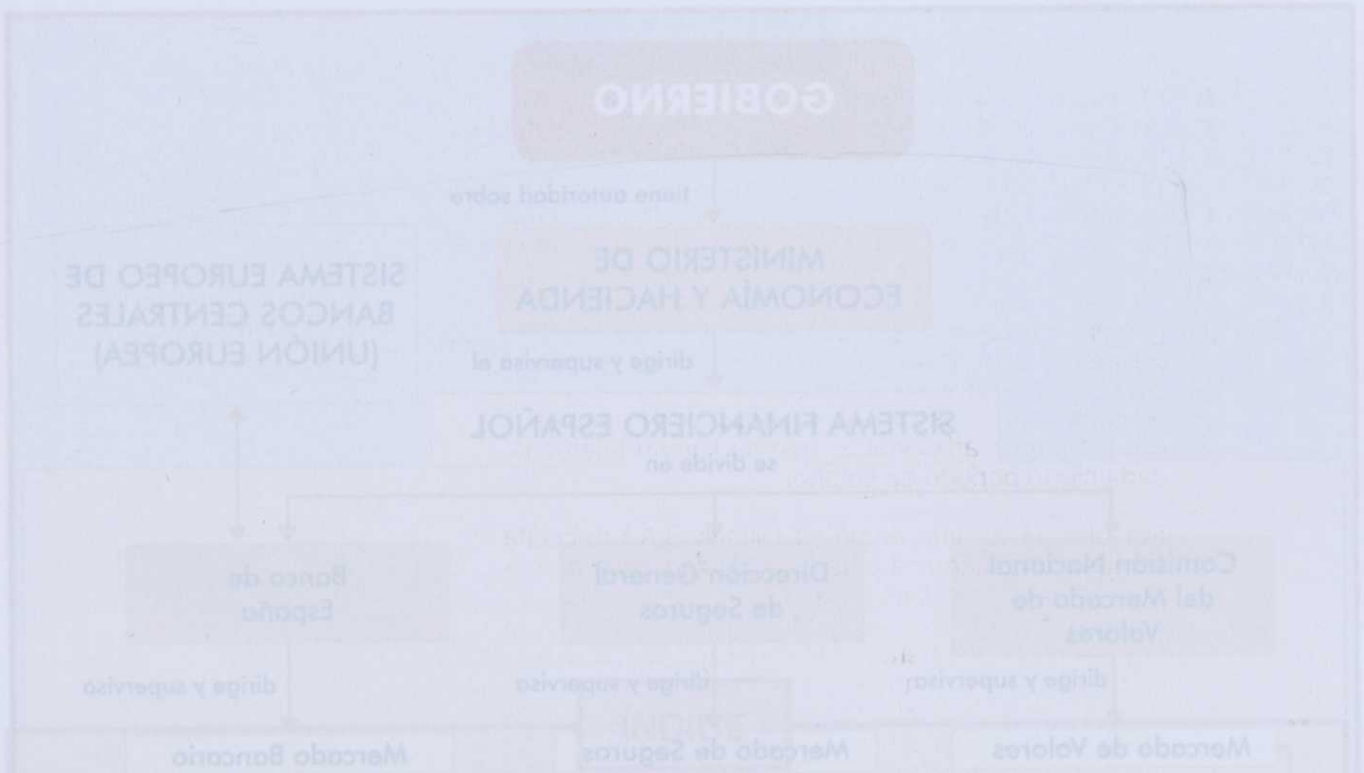
Autores:

SILVIA SANZ BLAS  
JOSÉ LÓPEZ BRONCHAL

ÍNDICE

PRESENTACIÓN .....	11
1. EL SISTEMA FINANCIERO .....	13
2. COMPOSICIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL .....	14
2.1. LA BANCA .....	14
2.2. EL MERCADO DE VALORES .....	17
2.3. LOS SEGUROS .....	19
3. EL SISTEMA FINANCIERO EUROPEO .....	20
4. LOS BANCOS .....	22
4.1. CLASIFICACIÓN DE LOS BANCOS .....	24
4.2. LOS COEFICIENTES BANCARIOS .....	25
4.3. LAS OPERACIONES BANCARIAS .....	25
4.4. COMUNICACIONES BANCARIAS .....	28
ESQUEMA - RESUMEN .....	32
SOLUCIONARIO A LAS ACTIVIDADES DE AUTOEVALUACIÓN .....	371
ACTIVIDADES DE HETEROEVALUACIÓN .....	406





Todos los días oirás hablar en la televisión, en la radio, e incluso en tu casa o en la calle, de los bancos, de las cajas de ahorro, de los seguros, de la bolsa de valores. Pero, ¿sabes realmente qué actividades realiza un banco? Y ¿una caja de ahorros?

Seguramente te habrás preguntado en qué se diferencian, o ¿por qué hay unos bancos del Estado y otros privados? ¿Son distintos?

Del mismo modo, te habrás planteado cómo funcionan las empresas de seguros. Por qué, si todos los días hay tantos accidentes de tráfico, estas compañías no quiebran o cómo se atreven a asegurar dichos vehículos. Y, seguramente, te preguntarás cómo hay compañías que se arriesgan a asegurar grandes petroleros valorados en miles y miles de millones de pesetas.

Y quién no se ha planteado qué es y cómo funciona la bolsa de valores. ¿Qué se puede comprar y vender en ella? ¿Cómo se compra o se vende?

A todas estas preguntas encontrarás respuesta en ésta y en las próximas unidades, además veremos numerosos ejemplos y casos prácticos que te ayudarán a una mejor comprensión de los conceptos expuestos.

**Al finalizar el estudio de esta unidad serás capaz de...**

- Identificar qué es una entidad bancaria.
- Manejar el concepto de seguro.
- Reconocer la composición del Sistema Financiero Español.
- Conocer brevemente el Sistema Financiero Europeo.

## 1. EL SISTEMA FINANCIERO

El **sistema financiero** es el conjunto de instituciones públicas y privadas, cuya función es servir de intermediario entre aquellos agentes que tienen fondos que pueden prestar y aquellos otros que necesitan fondos en un momento determinado para poder realizar sus compras. Por **agente** se entiende tanto las personas físicas (personas humanas) como las jurídicas (personas no humanas) y, éstas últimas, tanto públicas como privadas.

Ejemplo: Imagina que un amigo tuyo tiene ahorradas 500.000 pesetas y, para no tenerlas en casa, decide abrir una cuenta corriente en un banco ya que, de este modo, el banco le da unos beneficios consistentes en un plus o unos pagos adicionales, que se llaman intereses, cada cierto periodo de tiempo.

Por otra parte, una empresa (Minas S.A.) necesita comprar una máquina para su actividad, pero en estos momentos no tiene dinero y decide ir al mismo banco a pedir medio millón de pesetas. El banco le presta ese dinero, pero con la condición de que la empresa le devuelva las 500.000 ptas. prestadas más una cantidad determinada (son los intereses cobrados por el banco). La empresa lo acepta y dispone del dinero con el que compra la máquina.

Como has podido ver en este ejemplo, existe un agente que dispone de un capital que no necesita (tu amigo) y otro agente que lo necesita (Minas S.A.). Si no existiera el banco, imagina lo difícil que sería que se pusieran estos agentes en contacto, porque pueden no vivir en la misma ciudad o pueden no coincidir las cantidades que cada uno necesita. Todo esto queda resuelto porque el banco ha servido de intermediario.

Veremos que en las operaciones bancarias, el interés que paga el banco por los depósitos de sus clientes es menor que el que le pagan los que piden préstamos; la diferencia es un beneficio que obtiene el banco.

La autoridad máxima respecto al funcionamiento del conjunto de las instituciones financieras en España es el Ministerio de Economía y Hacienda.

Para que un sistema financiero pueda ser considerado como tal, tiene que contar con los siguientes elementos:

- **Excedentes de fondos o dinero** por una parte y **necesidades de fondos o dinero** por otra. Es decir, agentes que tienen dinero, no lo necesitan y lo prestan para obtener un beneficio (el plus denominado interés), y agentes que necesitan dinero, tienen que pedirlo y pagar por ello un plus.
- **Intermediarios que faciliten la transmisión de recursos.** Ponen en contacto los agentes que prestan fondos con los que necesitan fondos. Por ejemplo, un banco o las agencias y sociedades de valores y bolsa.
- **Entidades que regulen su funcionamiento.** Existen unos organismos que fijan unas normas para dar seguridad y agilidad en las operaciones.

Ejemplo: El Banco de España ejerce el control sobre la banca española y la Comisión Nacional del Mercado de Valores regula y controla todo el mercado bursátil.

**La función principal del sistema financiero es canalizar los fondos improductivos hacia la financiación de la inversión, gasto o consumo**

**El Ministerio de Economía y Hacienda es el máximo responsable del sistema financiero español**

ACTIVIDADES

1ª ¿Qué labor realiza en un país el sistema financiero?

**2. COMPOSICIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL**

El sistema financiero español está formado por un conjunto de instituciones que, dependiendo de la actividad que desarrollen, se pueden agrupar de la siguiente forma:

- La Banca
- El Mercado de Valores
- Los Seguros

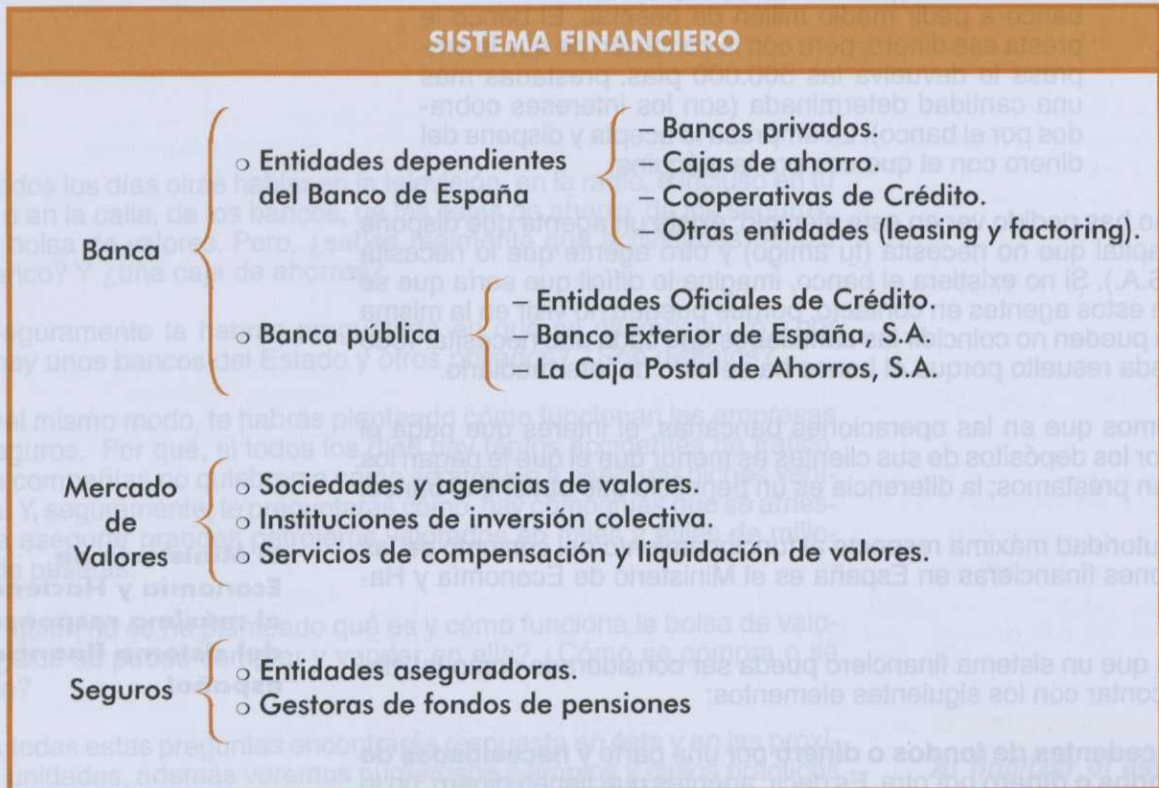


Figura 1.1.

**2.1. LA BANCA**

**La Banca.** Admiten fondos del público con el compromiso de su devolución. A su vez, ésta emplea esos fondos realizando por su cuenta y riesgo inversiones con la intención de obtener una rentabilidad.

Ejemplo: Cuando un banco concede un préstamo hace una inversión de la que espera un beneficio (los intereses que le ha de pagar aquella persona o entidad a la que se lo ha concedido), pero corre el riesgo de tener una pérdida si no se lo devuelven y se le declaran insolventes.



La autoridad máxima en materia bancaria corresponde al Banco de España, que es quien marca las líneas básicas de la política económica a través del Ministerio de Economía y Hacienda. Éste último define los aspectos que hacen referencia a todas las entidades financieras del país.

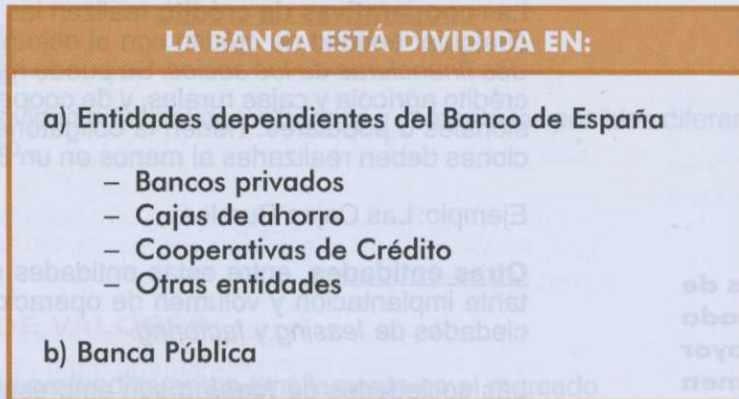


Figura 1.2.

### A) ENTIDADES DEPENDIENTES DEL BANCO DE ESPAÑA

Los **bancos privados** son aquellas empresas que, como actividad típica y habitual, reciben del público fondos teniendo como destino el crédito, es decir, prestan dichos capitales con ánimo de obtener un beneficio. Su propiedad está dividida en acciones que poseen los particulares o las empresas, *pero no el Estado*.

De acuerdo con su finalidad los bancos privados pueden ser:

- **Comerciales**, cuya finalidad es *la financiación de operaciones de empresas comerciales* ya sean a corto o medio plazo. Las empresas comerciales, como por ejemplo un supermercado, compran y venden sus productos sin transformarlos.
- **Industriales**, que se dedican a *la financiación de las operaciones que realizan las empresas industriales* y que generalmente son a largo plazo. Las empresas industriales, como por ejemplo una fábrica de vidrio, son aquellas que realizan transformación o elaboración en sus procesos de producción.
- **Bancos mixtos**, encargados de la financiación de operaciones tanto comerciales como industriales.

Si en un principio se veía claramente esta distinción, hoy en día y debido a la alta competitividad existente en el sector bancario, la gran mayoría de los bancos son de tipo mixto, es decir, financian a todo tipo de empresas.

Ejemplo: Banco Bilbao Vizcaya que en un principio era un banco claramente industrial, hoy en día está abierto a todo tipo de mercados o clientes.

Las **cajas de ahorros** realizan funciones similares a las llevadas a cabo por la banca privada. La principal diferencia que existe entre éstas y el resto de entidades de crédito, es que *los beneficios que obtienen con su actividad deben destinarse a obras benéfico-sociales* de carácter cultural, científico, deportivo, etc.

**Los bancos privados pueden ser comerciales, industriales y mixtos, en función del tipo de operación y organismos con los que trabajen**

**Las cajas de ahorro deben destinar sus beneficios a obras sociales**

ACTIVIDADES

1º ¿Qué labor realiza en un país el Banco de España?

Las sociedades de **leasing** y **factoring** cada día adquieren mayor implantación y volumen de operaciones

Son propiedad de fundaciones u organismos de la Administración local, por lo que no poseen acciones y obtienen sus ingresos de la misma forma que la banca. Todas estas entidades dependen también del Banco de España.

Las **cooperativas de crédito** realizan las operaciones propias de cualquier entidad de crédito con el objeto de  *cubrir las necesidades financieras de los socios*. Se puede hablar de cooperativas de crédito agrícola y cajas rurales, y de cooperativas de crédito profesionales o populares. Tienen la obligatoriedad de que sus operaciones deben realizarlas al menos en un 85% con sus socios.

Ejemplo: Las Cajas Rurales.

**Otras entidades**, entre estas entidades destacan por su importante implantación y volumen de operaciones realizadas, las sociedades de *leasing* y *factoring*.

Las sociedades de **leasing** son empresas que alquilan bienes a cambio del pago de un arrendamiento, pero  *que al final del mismo existe una opción de compra sobre ellos*.

Ejemplo: Imagina que eres el propietario de una empresa constructora y necesitas una grúa más grande de la que tienes en estos momentos. El contable te dice que no es posible comprarla puesto que no tenéis los 100 millones que vale y tampoco podéis conseguir más préstamos del banco.

Una posible solución sería acudir a una sociedad de *leasing* y firmar un contrato de arrendamiento (alquiler) de la grúa por un tiempo determinado. Transcurrido dicho periodo tienes la opción de rescindir el contrato de arrendamiento, volver a renovarlo o comprar la grúa según las necesidades futuras de tu empresa.

El **factoring** consiste en que una  *empresa nos paga las deudas de nuestros clientes*, cobrándonos por ello un tanto por cien de la deuda según el riesgo de las mismas. Posteriormente esta empresa se ocupará de cobrar esas deudas.

Ejemplo: Un cliente nos debe un millón de pesetas y traspasamos esta deuda a una empresa de *factoring*, la cual nos pagará el millón menos un tanto por cien, por ejemplo el 10%. En esta situación, recibiremos 900.000 pesetas de la empresa de *factoring* que se hará cargo de cobrar las deudas.

## B) BANCA PÚBLICA

La banca pública son aquellas entidades cuya propiedad total o parcial está en manos del Estado o de otras instituciones públicas

La **banca pública** está constituida por entidades que  *pertenecen al Estado o sector público*. En los últimos años, la banca ha sufrido una importante reestructuración, aprobándose la creación de la Corporación Bancaria de España S. A, conocida más comúnmente como Argentaria. Es la primera entidad financiera del país agrupando a toda la banca pública.

La Corporación Bancaria de España, o Argentaria, está formada por la unión de tres grandes grupos financieros:

- a) Entidades Oficiales de Crédito
  - Banco de crédito industrial, S.A
  - Banco hipotecario de España, S.A

- Banco de crédito local de España, S.A
- Banco de crédito agrícola, S.A
- b) El Banco Exterior de España, S.A.
- c) La Caja Postal de Ahorros, S.A.

**ACTIVIDADES**

2ª Define cuál es la actividad principal de los bancos y comenta las posibles diferencias entre los bancos y las cajas de ahorro.

**2.2. EL MERCADO DE VALORES**

Aunque más adelante profundizaremos ampliamente en el mercado de valores, vamos a introducirnos brevemente en este complejo mundo.

**El mercado de valores** es un mercado en el que se compran y venden títulos mobiliarios.

Los títulos mobiliarios son activos representativos de la participación en el capital de una sociedad (acciones) y de cantidades prestadas a una entidad pública o privada (fondos públicos y obligaciones).

Los títulos mobiliarios más usuales son:

**En el mercado de valores podemos comprar y vender títulos mobiliarios tanto públicos como privados (letras, bonos, obligaciones y acciones)**

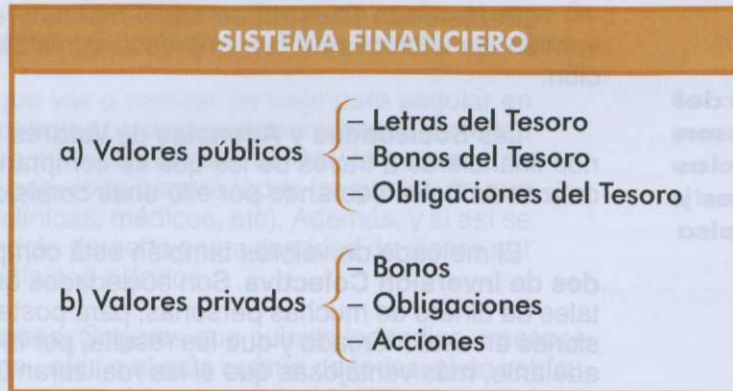


Figura 1.3.

Los conceptos de Letras, Bonos y Obligaciones poseen una base común, veámoslo.

Cuando una empresa necesita dinero para realizar inversiones puede acudir a un banco a solicitar un préstamo o también emitir (ofertar al público) títulos mobiliarios. El público en general compra esos títulos, que tienen un valor determinado y la empresa *les paga por ellos periódicamente unos intereses. Al final del periodo establecido la empresa devolverá el importe de los títulos.*

Si la duración de estos títulos es a *un año* se llaman **letras**, si es *hasta tres años* **bonos** y si es a *cinco o más años* **obligaciones**. Además, si el título lo emite un ente público (el Estado, Comunidades Autónomas, etc.) son **públicos** y en cualquier otro caso **privados**. Todos estos términos los verás ampliamente en las unidades siguientes por ello, en este epígrafe no los vamos a desarrollar.

Ejemplo: Imagina que una empresa (CREASA) necesita financiar un proyecto de inversión de compra de maquinaria cuyo coste total asciende a diez mil millones de pesetas.

El consejo de administración decide emitir títulos mobiliarios a 8 años por un valor de 50.000 ptas. cada uno (esto significa que transcurridos ocho años CREASA devolverá las 50.000 ptas. de cada título a sus compradores). El total de títulos necesarios para cubrir la inversión será:

Ejemplo:  $N^{\circ}$  Total de Títulos =  $10.000.000.000 / 50.000 = 200.000$

Se emitirán 200.000 títulos.

A cambio CREASA pagará a los que adquieran estos títulos un interés del 8% anual, es decir, pagará 4.000 ptas. al año por cada uno (cada año que pase, hasta llegar a ocho se pagarán únicamente las 4.000 ptas. de intereses). Al finalizar el periodo de tiempo establecido, la empresa devolverá el capital, o sea, los 10.000 millones.

Un capítulo aparte merece el concepto de acción: El capital que posee una empresa se divide en partes iguales y se denominan **acciones**. Es una parte proporcional del valor de una empresa.

*Las acciones pueden cotizar o no en bolsa, pero si cotizan en bolsa su compraventa se realizará obligatoriamente en el mercado bursátil a través de las Sociedades y Agencias de Valores y Bolsa.*

El **Mercado Bursátil** es aquel mercado en el que se compran y venden las acciones de las empresas admitidas previamente a cotización.

Las **Sociedades y Agencias de Valores y Bolsa** son intermediarios financieros a través de los que se compran y venden acciones que cotizan en bolsa cobrando por ello unas comisiones.

El mercado de valores también está compuesto por **las Sociedades de Inversión Colectiva**. Son sociedades que reúnen grandes capitales de dinero de muchas personas, para posteriormente realizar inversiones en este mercado y que les resulta, por motivos que veremos más adelante, más ventajosas que si las realizaran individualmente.

El **Servicio de Compensación y Liquidación de Valores**, se encarga de registrar y liquidar todas las operaciones que se producen en el mercado, es decir, registra quién compra y quién vende, las cantidades, etc.

Por último, destacar que existe la **Comisión Nacional del Mercado de Valores**, que se encarga de supervisar el correcto funcionamiento del mercado, recomendando e incluso sancionando, situaciones o acciones que se salgan de la normativa que regula el mercado.

Ejemplo: El mercado continuo de la bolsa de valores cierra a las cinco de la tarde y ningún operador podrá realizar ninguna compraventa una vez se cierre el mercado.

Seguramente ahora tendrás las ideas un poco confusas respecto al funcionamiento del mercado de valores. No te preocupes, recuerda que volveremos ampliamente sobre ello en unidades posteriores.

Las sociedades de leasing y factoring cada día adquieren mayor implantación y volumen al ser utilizadas para valores de compra y venta de títulos mobiliarios tanto en el mercado bursátil como en el mercado de valores.

**El capital de una empresa se divide en partes iguales a las que se conoce por el nombre de acciones**

**Los intermediarios del Mercado de Valores son las Agencias y las Sociedades de Valores y Bolsa**

La banca pública son aquellas entidades cuya propiedad total o parcial está en manos del Estado o de otras instituciones públicas.

## 2.3. LOS SEGUROS

Un seguro puede definirse como un contrato que firman dos partes, asegurador y asegurado. Consiste en que una de ellas (el **asegurado**) paga una cantidad a la otra (**asegurador**) para asegurar una persona o cosa. Si durante un tiempo determinado y de forma fortuita, ocurre un daño sobre la persona o la cosa asegurada, la entidad aseguradora pagará al asegurado una cantidad pactada por el deterioro sufrido.

El que recibe el pago estipulado en el seguro puede ser el mismo que firma el contrato o un tercero designado por éste. La persona que reciba los beneficios del seguro se llama **beneficiaria**.

Ejemplo: Imagina una persona casada que firma un contrato de seguro por el que, si muere en un plazo de un año, se le pagará a su mujer un millón de pesetas. El contrato lo firma el marido pero el beneficiario es su mujer.

En las unidades siguientes verás con más profundidad cómo se calculan las cantidades que se pagan a las compañías aseguradoras y el funcionamiento de los seguros. Ahora sólo cabe resaltar que se establece un mecanismo a través del cual, las cantidades pagadas a la compañía por todos los asegurados permiten pagar las indemnizaciones a aquéllos que sufran daños en las personas o cosas aseguradas.

Dependiendo de qué se asegura se pueden distinguir:

**a) Personas.** Aquellos seguros en los que el objeto del contrato es la persona física. Existen seguros de viaje, de vida, de accidentes, de enfermedad, etc.

En estos seguros se cubren riesgos que consisten en indemnizar a los asegurados en caso de accidente. Se puede pactar el pago de una cantidad monetaria, unos gastos de clínica, médicos, etcétera.

Ejemplo: Imagina que vas a realizar un viaje para esquiar en Suiza y contratas un seguro de accidentes. En mitad de las vacaciones sufres una caída y te rompes una pierna. El seguro te pagará todos los gastos en que incurras (clínicas, médicos, etc). Además, y si así se pactó, tendrás derecho a una cantidad de dinero por los daños físicos sufridos.

**b) Objetos o situaciones.** Seguros que cubren incendios, transportes, robo, multiriesgo, etc., o el más común de todos: el de vehículos a motor.

Ejemplo: Un empresario puede contratar un seguro de incendio de su empresa. En caso de que se produzca algún incidente de este tipo durante el tiempo pactado, la compañía pagará todos los desperfectos causados en la misma.

La actividad aseguradora la podrán realizar las siguientes entidades:

- ENTIDADES QUE PUEDEN REALIZAR LA ACTIVIDAD ASEGURADORA**

  1. Sociedades Anónimas
  2. Mutuas
  3. Sociedades Cooperativas
  4. Montepío o Mutualidad de previsión local

**Los seguros son contratos que tienen por finalidad cubrir posibles riesgos pactados entre las partes**

**La cosa asegurada puede ser una persona, un objeto o una situación**

1) Las **sociedades anónimas**. Dependiendo de los seguros que quieran ofertar tendrán que tener obligatoriamente un determinado capital social. Con éste se pretende dar seguridad al mercado de los seguros, es decir, garantizar a los asegurados que podrá cobrar lo establecido si llega el caso.

Ejemplo: La Estrella Seguros S.A., o Catalana Occidente S.A.

2) Las **mutuas**. Son sociedades formadas por personas que reciben el nombre de socios. Éstos aportan unas cantidades de dinero, que se llaman cuotas, con las que costean los siniestros que les puedan ocurrir.

Ejemplo: La mutua de taxis.

3) Las **sociedades cooperativas**. Empresas en las que los empleados son a su vez propietarios, es decir, el capital de la empresa está formado por las aportaciones que realizan los empleados. Éstas empresas pueden ejercer la actividad del seguro, y contratar seguros tanto con sus socios como con personas que no lo sean.

Ejemplo: La Unión Alcoyana S. Cooperativa.

4) **Montepío o Mutualidad de previsión social**. Entidades privadas que operan sin ánimo de lucro. Todos los socios tienen los mismos derechos y obligaciones, y para ser asegurado es condición necesaria ser socio de la mutua.

Las compañías de seguros dependen directamente de la Dirección General de Seguros y ésta a su vez del Ministerio de Economía y Hacienda.

### ACTIVIDADES

3ª Indica cuáles de las siguientes afirmaciones son falsas y por qué:

- Los bancos reciben del público fondos, teniendo como destino el crédito sin ánimo de lucro.
- Las cajas de ahorro realizan funciones similares a las llevadas a cabo por la banca privada.
- Las sociedades de *leasing* y *factoring* forman parte del sistema financiero español.
- La banca pública es propiedad del Estado o sector público.
- Las entidades de seguros forman parte del sistema financiero español y son uno de los grandes bloques de la banca privada.

**El sistema financiero europeo es uno de los pilares básicos de la Unión Europea**

### 3. EL SISTEMA FINANCIERO EUROPEO

Con la entrada de España en el Mercado Único Europeo y la entrada en vigor del Acta Única Europea el 1 de enero de 1993 se abren nuevas posibilidades para el mercado español. En estas fechas se instaura para todos los países miembros, la libre circulación de mercancías, de personas, de prestación de servicios y establecimiento de empresas en países miembros y sobre todo la libertad de movimientos de capitales.

De esta forma el sistema financiero se convierte en uno de los pilares básicos que fundamenta el Mercado Único Europeo ya que, entre otras cosas, se va a permitir a las entidades de crédito el libre establecimiento en cualquiera de los países miembros de la U.E.

Ejemplo: Un empresario español puede establecer su empresa en cualquier país miembro de la Unión Europea en las mismas condiciones y derechos que en España.

Este hecho da lugar a una constante competitividad entre las distintas entidades de financiación, lo que permite, para el bien de los ciudadanos, el abaratamiento de los servicios prestados por estas entidades.

El abaratamiento se produce porque, al poder establecerse en nuestro país las entidades bancarias del resto de países comunitarios, parte de los clientes de los bancos nacionales pasarán a estos nuevos bancos. Esto motiva la competitividad entre ellos que incide en un aumento de la calidad de los servicios prestados y una disminución de los costes para los usuarios, con el fin de evitar que se produzca una fuga masiva de clientes.

Por otro lado, la construcción de una Unión Europea en los años próximos exige la creación de una moneda única, el EURO. Esto supondrá la necesidad de tener una institución monetaria encargada de su emisión, puesta en circulación y control. El **Sistema Europeo de Bancos Centrales (S.E.B.C.)**, que integra por los bancos centrales de los distintos países miembros (en el caso de España es el Banco de España), será el encargado de desempeñar las funciones anteriores.

El S.E.B.C contará como objetivos prioritarios, además de la emisión, puesta en circulación y control del EURO, el mantenimiento de la estabilidad de precios y el apoyo a la política económica de la comunidad.

Existen unas fases establecidas para la unión monetaria europea y, más concretamente, para la implantación de la moneda única. Se pueden resumir diciendo que los países, para entrar a formar parte de esta unión, deberán cumplir unos requisitos económicos, establecidos en la reunión de Maastricht, para poder convertir convenientemente las distintas monedas nacionales en el EURO. Éste tendrá un tipo de cambio fijo respecto a las monedas nacionales que serán eliminadas a partir del año 1999.

Un **tipo de cambio fijo** significa que la equivalencia entre dos monedas es invariable

Ejemplo: Se puede establecer un tipo de cambio de un EURO igual a 160 pesetas. Si es fijo esta relación será invariable. Si te fijas, actualmente las monedas oscilan entre ellas de un día para otro, es decir, los tipos de cambio no son fijos sino variables.

Lo que se pretende es que exista una única moneda para todos los países miembros, lo que nos permitiría hacer un viaje por Francia, Bélgica y Holanda y no tener que llevar tres monedas distintas, sino pagar en todos ellos con el EURO.

Actualmente estamos viviendo un proceso de convergencia económica y monetaria europea, haciéndose un control exhaustivo por parte de la Comisión Europea de cómo los países se acercan o alejan de los índices establecidos para tal fin (condiciones de Maastricht).

Las variables que se tienen en cuenta son: precios, tipos de interés, déficit público (diferencia entre ingresos y gastos del Estado) y deuda pública (es una forma de obtención de recursos para financiar el sector público). Estas variables las verás con más detenimiento en unidades posteriores.

**ACTIVIDADES**

4ª Define brevemente qué es el EURO y para qué sirve.

La moneda única europea se llama EURO

El Sistema Europeo de Bancos Centrales será el encargado de la emisión, puesta en circulación y control de la moneda única europea

## 4. LOS BANCOS

Después de haber estudiado el Sistema Financiero, vamos a analizar las instituciones bancarias y sus operaciones. Éstas últimas, por su importancia y amplitud, se desarrollarán ampliamente en las unidades posteriores. Por último, finalizaremos la unidad con un estudio de las comunicaciones bancarias.

**Los bancos son entidades que actúan como intermediarios entre los oferentes y demandantes de recursos**

Los **bancos**, como ya viste, son entidades que captan fondos externos, con el compromiso de su devolución y que prestan a personas físicas o jurídicas que los necesitan para llevar a cabo una inversión, bien sea de consumo (un coche, una vivienda, un chalet, una moto o un viaje), o bien sea de capital (maquinaria industrial, un camión para la empresa o la compra de una nave para usarla de almacén).

- Un **bien de consumo** es *aquel que compran las familias para uso particular*, por ejemplo, la compra de un coche, una lavadora, o un televisor.
- Un **bien de inversión** es *aquel que se destina para la elaboración o producción de bienes o servicios que posteriormente se destinarán a la venta*, por ejemplo, una grúa, un vehículo de reparto, un torno, una máquina tejedora, etc.

Es conveniente, antes de estudiar las instituciones bancarias y sus operaciones, comentar qué se entiende por riesgo y rentabilidad de una inversión.

### RENTABILIDAD

Cuando se realiza una operación de inversión, un agente económico que dispone de dinero lo presta a otro que necesita de él para llevar a cabo la inversión. Si esta operación se realiza sin ningún beneficio para la parte que deja el dinero, nadie se arriesgaría a prestarlo. Por ello, el que presta el dinero (prestamista) exige una retribución, es decir, el pago de una cantidad de dinero por ese préstamo temporal. A este concepto se le conoce por **rentabilidad**.

La rentabilidad es lo que se obtiene por llevar a cabo una inversión; el término inversión abarca un campo muy amplio, por lo que nos vamos a centrar únicamente en aquéllas que nos interesan.

Existen muchas clasificaciones de las inversiones, pero la más simple y que nos conviene es la que distingue entre:

- **Inversiones financieras:** Son aquellas en las que una persona física o jurídica cede a otra un capital con la intención de obtener una rentabilidad o unos beneficios.
- **Inversiones empresariales:** Son aquellas en las que se pone a disposición de una empresa por parte de una o más personas físicas, tanto capitales como bienes o medios de producción para llevar a cabo una actividad productiva, de bienes o servicios, para obtener con la venta de éstos un beneficio.

La rentabilidad se establece generalmente a través de los tipos de interés. Un **tipo de interés** es el precio por disponer de un dinero durante un tiempo determinado.

Ejemplo: Un banco te presta 100.000 pesetas para comprarte una bicicleta, a un tipo de interés del 10% y a un año. Se establece que se devolverá el dinero al final del año pactado.

**La rentabilidad en una operación de inversión es el beneficio que obtiene el prestamista**



Una vez transcurrido un año devolverás las 100.000 ptas. más un 10% sobre dicha cantidad:

$$100.000 \cdot 10\% = 10.000 \text{ ptas. en intereses}$$

Esa es la rentabilidad que ha obtenido el banco por dejarte prestadas 100.000 ptas.

**RIESGO**

Pero, además de la rentabilidad, expresada en forma de tipos de interés, existe también otra variable a tener en cuenta en una inversión. ¿Qué seguridad tiene el banco de que transcurrido el plazo devolverás las 100.000 pesetas? Dependiendo de la incertidumbre que exista, el tipo de interés varía.

Cuanto menor sea el **riesgo** (se tiene la seguridad de que se devolverá el préstamo) menor será el tipo de interés (menos rentabilidad). Cuanto más riesgo exista, mayor será la retribución o tipo de interés que se pedirá.

Ejemplo: Imagina una persona que dispone de un millón de pesetas y se le plantean dos opciones:

- a) Abrir una cuenta en un banco a dos años con un tipo de interés del 10% anual.
- b) Un amigo le propone constituir una empresa aportando el millón de pesetas, de la que obtendrá también una rentabilidad del 10% anual.

¿Qué inversión sería la mejor? Indudablemente la inversión primera sería la más inteligente ya que el riesgo es mínimo. La segunda opción sería más arriesgada o es menos segura porque la constitución y posterior funcionamiento de una empresa es bastante impredecible.

Ejemplo: Imagina que otro amigo también le propone constituir una empresa aportando su millón de ptas. Pero en este caso la rentabilidad esperada para el primer año es de un 14% y la del segundo de un 25%.

Vemos que, aunque el riesgo es mayor, la rentabilidad lo es igualmente y ya no está tan clara cuál es la mejor inversión.

La decisión de invertir depende de dos criterios: el riesgo que se quiere correr y la rentabilidad que se desea obtener. La rentabilidad-riesgo de cualquier inversión se puede representar gráficamente:

**En toda operación de inversión, el prestamista corre el riesgo de no recuperar el capital prestado**

El Banco de España obliga a todos los entes bancarios a cumplir con unos coeficientes y un control de sus actividades. Los bancos realizan diversas actividades además de captar y prestar fondos.



Figura 1.4.

Se pueden definir los **bancos** como aquellas entidades que, como actividad habitual y con ánimo de obtener un beneficio, reciben del público depósitos de dinero que aplican por su cuenta y riesgo a la concesión de créditos y otras inversiones.

Por cuenta propia significa que se conceden los créditos en nombre del banco y éste asume sus riesgos.

Ejemplo: Imagina que tienes un millón de pesetas ahorrados, decides ingresarlo en un banco a plazo fijo pues no lo vas a necesitar por ahora (son los depósitos de dinero del público). A cambio el banco te dará un 5% como retribución (son los denominados intereses). Es decir, cuando pase el año tendrás:

- Ingreso inicial: 1.000.000 ptas.
- El 5% de 1.000.000 = 50.000 ptas.

Total = 1.000.000 + 50.000 = 1.050.000 ptas.

Pensarás que esta operación no le reporta ningún beneficio al banco; sin embargo, no es así. El dinero no está paralizado durante un año en sus cuentas sino que el banco realizará inversiones con él.

Ejemplo: El banco puede conceder un millón a un empresario que lo necesite para comprar maquinaria, en cuyo caso le exigirá el pago de unos intereses, que serán superiores al 5% que te paga a ti.

La operación anterior es una actividad típica de los bancos para obtener beneficios y quizás la más conocida por el público en general. Pero en realidad realizan otras muchas actividades con las que obtienen ingresos. Las veremos con todo detalle cuando estudiemos a continuación las operaciones bancarias, pero, a modo de ejemplo, podemos señalar: actividades de seguros, domiciliación de pagos y cobros, planes de pensiones, pago de nóminas, etcétera.

Con el paso del tiempo las operaciones que realizan las entidades bancarias se amplían debido a la competencia existente en el sector bancario. Buscan nuevos productos o servicios que ofrecer a sus clientes, como por ejemplo las supercuentas, el pago de nóminas a través del banco o la banca telefónica, además de una mayor calidad y rapidez en los servicios prestados a sus clientes.

El **Banco de España** coordina, inspecciona y sanciona a todos los bancos, imponiendo normas que deben cumplir. Un ejemplo es prohibir a los bancos emitir billetes o monedas de curso legal, cuyo monopolio se reserva el Banco de España.

Los bancos realizan diversas actividades además de captar y prestar fondos

La rentabilidad de una operación de inversión es el beneficio que obtiene el prestamista

La autoridad máxima en materia bancaria es el Banco de España

#### 4.1. CLASIFICACIÓN DE LOS BANCOS

Podemos establecer una clasificación de los bancos atendiendo al grado de intervención que el Estado ejerce sobre los mismos:

- a) Bancos **nacionalizados**. El Estado impone todas las normas a seguir. Este caso se da, por ejemplo, en las dictaduras donde los bancos se nacionalizan, es decir se hacen estatales.
- b) Bancos **oficiales**. La autoridad estatal tiene una intervención directa pero son de carácter privado. Por ejemplo, el Banco del Comercio.

c) Bancos **privados**. Son bancos privados y el Estado sólo interviene en ellos en operaciones de inspección y control.

Los bancos **privados** se diferencian de los **públicos** en que los primeros tienen como objetivo principal la obtención de beneficio, mientras que los segundos sacrifican, en ocasiones, las ganancias para apoyar y potenciar a diferentes sectores económicos que lo necesiten.

Las **Cajas de Ahorro** realizan las mismas operaciones que los bancos. Se diferencian de éstos en que parte de sus beneficios se destinan a inversiones en obras sociales, deportivas, culturales, benéficas. Al igual que los bancos son inspeccionadas por el Banco de España.

## 4.2. LOS COEFICIENTES BANCARIOS

Los bancos deben cumplir una serie de coeficientes que establece el Banco de España y que son los siguientes:

### ● Coeficiente de caja.

Los bancos deben tener en efectivo un porcentaje del total del dinero que han captado de sus clientes mediante cuentas corrientes, depósitos a plazo, etc. Este porcentaje es el *coeficiente de caja*.

Como vimos anteriormente, el dinero captado de los clientes por los bancos se destina a realizar inversiones, bien sean préstamos, créditos, etc. Pues bien, el banco de España no permite que el 100% de esos recursos se destine a inversiones del banco, sino que un porcentaje del dinero permanecerá inactivo y depositado en el banco de España.

### ● Coeficiente de recursos propios.

Con este coeficiente se establece que los recursos propios de las entidades bancarias deberán alcanzar una determinada cantidad dependiendo del riesgo de sus inversiones. Los recursos propios están formados por el dinero que aportan los accionistas más las reservas que se han generado por beneficios que no se han repartido en años anteriores.

### ● Normas de control de morosidad.

El Banco de España obliga a las entidades financieras a crear unos fondos para prevenir que sus clientes no paguen sus deudas. Se establecen unos porcentajes de las cantidades impagadas dependiendo del riesgo del cliente, es decir, la cantidad depende del tiempo que ha transcurrido, del número de cuotas impagadas, de si el cliente está renegociando sus deudas, etc.

## 4.3. LAS OPERACIONES BANCARIAS

Los bancos realizan numerosas operaciones que podemos dividir en los siguientes grupos:

**OPERACIONES BANCARIAS**

- A) Operaciones pasivas
- B) Operaciones activas
- C) Operaciones de servicios

**El Banco de España obliga a todas las entidades bancarias a cumplir con unos coeficientes y un control de morosidad de sus clientes**

**Las operaciones pasivas son aquellas que tienen como función captar fondos del público en general**

## A) OPERACIONES PASIVAS

Las **operaciones pasivas** son aquellas operaciones dedicadas a la *captación de recursos ajenos*. Es decir, son aquellas en las que reciben fondos del público en forma de depósitos.

Las operaciones pasivas bancarias son:

### o Cuentas corrientes.

Es un contrato por el cual un cliente abre, con una aportación inicial de dinero, una cuenta en la que podrá ir ingresando y detrayendo dinero por un tiempo indefinido. El banco dará unos intereses por el capital de la cuenta que ingresará periódicamente en la misma.

### o Supercuentas.

Es una operación semejante a la anterior pero con ciertas ventajas; la principal diferencia consiste en que los intereses que paga el banco son mayores que en una cuenta corriente normal.

### o Cuenta en divisas.

Es semejante a una cuenta corriente pero en moneda extranjera.

### o Cuenta de ahorro.

Se abre una cuenta y se aporta un dinero. Sin embargo no se podrá disponer de él durante un cierto tiempo pactado, es decir, en estas cuentas no se puede ingresar y extraer dinero como en las cuentas corrientes. Los intereses pagados por el banco a su poseedor son mayores que en las anteriores cuentas.

### o Fondos de Inversión.

Son productos que ofrecen los bancos a sus clientes y consisten en que éstos aportan dinero a un fondo común, que será posteriormente gestionado por el banco de la mejor manera posible para obtener una rentabilidad. El beneficio obtenido se dividirá entre todos los inversores en función de las aportaciones de cada uno. El banco se beneficia cobrando unas cantidades por la gestión. En la práctica hay muchos fondos de inversión, los más comunes los veremos en las unidades siguientes.

### o Ahorro vinculado o finalista.

Es aquél que tiene una finalidad previamente determinada en el momento de su constitución. Por ejemplo, las cuentas vivienda (se ingresa dinero en una cuenta que deberá destinarse obligatoriamente a la compra de una vivienda.)

## B) OPERACIONES ACTIVAS

Las **operaciones activas** son aquellas operaciones mediante las cuales los bancos *otorgan créditos y préstamos* a sus clientes.

Por estas operaciones los bancos cobran unos intereses, lo que permite a éstos obtener un beneficio. Pero también representan una salida de recursos monetarios del banco. Los clientes tienen que devolver el dinero prestado, lo que supone un riesgo para la entidad bancaria que ha desembolsado los fondos.

Las operaciones activas se conocen también con el nombre de **operaciones de riesgo**, ya que existe la posibilidad de que el cliente (deudor) no devuelva el importe prestado en el periodo establecido.

Existen las operaciones activas siguientes:

**Las operaciones activas son aquellas a través de las cuales los bancos prestan fondos a sus clientes**

**Las operaciones activas se conocen con el nombre de operaciones de riesgo**

o **Créditos.**

Pueden ser a su vez sobre **cuentas** o sobre **tarjetas**. Consisten en que el banco concede a su cliente una cantidad acordada durante un cierto tiempo. El cliente irá disponiendo de dicha cantidad según el dinero que necesite y pudiendo realizar ingresos a cuenta de las cantidades retiradas.

Con esto se consigue que el cliente pague los intereses cada cierto periodo de tiempo sólo por las cantidades dispuestas y no por el total del dinero que el banco le concede.

En unas fechas determinadas se procede a efectuar la liquidación por parte del banco; pueden ser liquidaciones trimestrales, semestrales, etc., se determinan los intereses que debe pagar el cliente y se incluyen en la cuenta de crédito.

Se establece asimismo, una fecha de cancelación de la cuenta: al llegar dicha fecha el cliente puede prorrogar la cuenta de crédito, previo pago de los intereses correspondientes hasta esa fecha, o bien, puede cancelarla y deberá devolver las cantidades tomadas a préstamo más los intereses correspondientes. Todo esto lo verá detalladamente en las unidades posteriores.

o **Préstamos.**

El banco presta un dinero a su cliente con la condición de que éste devuelva el importe más unos intereses en un periodo pactado.

o **Descuento de efectos comerciales.**

Cuando una empresa realiza una venta, su cliente puede firmar unos efectos, que son unos documentos en los que se establecen las cantidades que deberá pagar el cliente, dónde y cuándo. Éstos documentos se llaman efectos comerciales o letras. La empresa puede acudir a un banco y pedir que le adelanten el dinero de su cliente, y cuando llegue la fecha de pago del efecto, el banco la cobrará. A esta operación se le llama descuento de efectos.

El banco cobrará por adelantar el dinero a la empresa un tanto por ciento del dinero del efecto, así como unas comisiones por el servicio de cobrar el efecto a su cliente.

**Las operaciones activas son préstamos, créditos y descuentos de efectos comerciales**

Las comunicaciones externas son las que se realizan con personas o entidades distintas a la entidad bancaria

- a) Señala a qué tipo de operación
- a) Imposiciones a plazo
- b) Domiciliación de pagos
- c) Préstamos
- b) Créditos
- e) Cuentas de ahorro

**C) OPERACIONES DE SERVICIOS.**

Son operaciones muy diversas que los bancos prestan a sus clientes y que generalmente son complementarios o adicionales de otras operaciones pasivas que el cliente realiza en la entidad bancaria. Entre las más frecuentes tenemos:

o **Tarjetas de débito.**

Son tarjetas que nos permiten disponer del capital depositado en el banco en cualquier momento (desde un cajero automático, un comercio, una gasolinera, etc.).

o **Compraventa de divisas** (monedas extranjeras).

Los bancos pueden prestar el servicio de cambiar moneda extranjera por moneda nacional o al contrario.

o **Seguros.**

Entre los diversos servicios bancarios aparecen las actividades aseguradoras. Los bancos constituyen empresas que se dedicarán exclusivamente a dicha actividad.

o **Compraventa de valores mobiliarios.**

Es la compraventa de acciones y otros valores mobiliarios como pueden ser los bonos o las obligaciones.

**Las operaciones de servicios son distintas actividades complementarias o adicionales a las activas y pasivas**

bancarias para

internas o externas

Los informes pueden ser personales, comerciales, o de gestión

ACTIVIDADES

5ª Señala a qué tipo de operaciones bancarias pertenecen las siguientes:

- a) Imposiciones a plazo.
- b) Domiciliación de pagos.
- c) Préstamos.
- d) Créditos.
- e) Cuenta de ahorro.

- o **Alquiler de cajas de seguridad.**  
Como su nombre indica, podemos alquilar una caja fuerte y depositar en ella cualquier tipo de objeto que por algún motivo deseemos guardar de forma segura: joyas, valores, etc.
- o **Realizar informes.**  
El banco realiza análisis sobre determinados aspectos de las empresas. Por ejemplo, puede hacer un informe para una empresa aconsejándole si le conveniente o no emitir obligaciones para financiarse, u otro acerca de la rentabilidad que obtendrá de un nuevo producto.

Los veremos con detalle en las unidades siguientes.

4.4. COMUNICACIONES BANCARIAS

Las comunicaciones en las empresas bancarias desempeñan un papel de gran relevancia, tanto por el elevado número que hay que redactar como por la exactitud y claridad de los datos que tienen que figurar en ellas. Podemos clasificar las comunicaciones en dos grandes sectores:

OPERACIONES BANCARIAS

- A) Comunicaciones de régimen interior
- B) Comunicaciones de régimen exterior

A) COMUNICACIONES DE RÉGIMEN INTERIOR

En la comunicación de régimen interior nos podemos encontrar con comunicaciones escritas y de forma oral.

Las **comunicaciones internas escritas** son aquellas que se producen entre los diferentes negociados o departamentos de la entidad bancaria y que quedan reflejadas en un soporte físico, habitualmente en papel. Son en su mayoría de índole eminentemente contable, financiera o económica.

Algunas de estas comunicaciones están cambiando de soporte; de estar reflejadas en papel han pasado a ser transmitidas por correo electrónico a través de las redes de ordenadores.

Entre las más frecuentes podemos destacar las notas de cargo, avisos, circulares interiores, memorandos, disposiciones, control de riesgos comerciales, notas de abono y comunicados.

Las comunicaciones bancarias pueden ser internas o externas

Las comunicaciones internas orales son aquellas que se producen por medio de la voz y cuyo reflejo en soporte físico se puede realizar mediante su grabación. Entre los medios más empleados está el teléfono y los intercomunicadores, que aportan rapidez y agilidad para desarrollar cualquier necesidad informativa.

## B) LAS COMUNICACIONES EXTERNAS

Las comunicaciones externas van dirigidas a cuatro sectores fundamentales: proveedores, clientes, otras entidades bancarias y organismos de la Administración Pública.

### ● Comunicaciones de las entidades bancarias con proveedores.

En las casas centrales de las empresas bancarias suele haber un departamento que se encarga de realizar compras de material en grandes cantidades para proveer a las sucursales. Con ello consiguen mejores precios. Las comunicaciones con los proveedores, al estar centralizadas, no son de gran trascendencia.

### ● Comunicaciones de las entidades bancarias con clientes.

Las comunicaciones que mantienen los bancos con sus clientes son numerosas e importantes. En ellas la correspondencia comercial se utiliza en contadas ocasiones para dejar paso a la cantidad de documentos contables realizados sobre impresos destinados para tal fin.

Las comunicaciones más significativas efectuadas con clientes son:

**Las comunicaciones externas son las que se realizan con personas o entidades distintas a la entidad bancaria**

### Comunicaciones más significativas efectuadas por los bancos con sus clientes

- Transferencias
- Saluda
- Boletines informativos
- Extracto de movimiento
- Anotaciones en cuenta
- Contratos de apertura de cuentas
- Comunicados
- Cheques de viaje
- Cartas
- Informes
- Folletos informativos
- Anuncios
- Domicializaciones bancarias
- Extracto de facturación de tarjeta de crédito
- Catálogos de venta de objetos
- Cheque bancario o giro
- Compraventa de valores mobiliarios

– **Transferencias.** Se denomina transferencia a la operación de traspasar una cantidad de dinero desde una cuenta bancaria del ordenante hasta el destinatario. No tiene necesariamente que ser el mismo banco ni la misma ciudad.

Pueden realizarse por envío postal, telegráfico o informático, siendo este último el más actual. Las órdenes de transferencia se cursan siempre por escrito, utilizando para ello impresos que poseen las empresas de este ramo.

– **Informes.** Son el conjunto de datos que:

- a) Cuando hacen referencia a una persona, se llaman *informes personales*.
- b) Cuando tratan sobre una empresa, pasan a tener el nombre de *informes comerciales*.

**Los informes pueden ser personales, comerciales, o de gestión**

**Las comunicaciones bancarias con sus clientes son muy numerosas y variadas**

- c) Préstamos.
- d) Créditos.
- e) Cuenta de ahorro.

c) Cuando muestran la evolución durante un periodo de tiempo, por ejemplo de fondos invertidos, se conocen por *informes de gestión*.

– **Saluda.** Es un escrito breve, de tipo protocolario, utilizado para transmitir avisos, notificaciones, invitaciones, felicitaciones, etc.

– **Boletines informativos.** Las empresas bancarias editan publicaciones con cierta regularidad para comunicar informaciones a sus clientes. Con ellas pueden conocer mejor las actividades llevadas a cabo por las mismas y las novedades que hay.

– **Folleto informativos.** Son de menor tamaño que los boletines y en ellos se presentan a los clientes las características de los productos ofertados.

– **Anuncios.** Son comunicados breves que se emplean para dar una noticia al público en general o para conseguir cubrir plazas con personal.

– **Extracto de movimientos.** En los extractos de movimientos se escriben las partidas de cargos y abonos de la cuenta del cliente, notificándole el saldo que posee el día que figura en la fecha. Se utilizan pequeños impresos con casillas para cada apartado.

– **Domiciliaciones bancarias.** Las domiciliaciones bancarias son un servicio que prestan las entidades bancarias pagando los recibos que sus clientes les ordenan con cargo a su cuenta. La orden se efectúa a través de pequeños impresos destinados para tal fin.

– **Anotaciones en cuenta.** Como los casos anteriores, son pequeños impresos que pueden utilizarse para reflejar tanto las operaciones de cargo como las de abono. Para ello poseen una casilla denominada *tipo de operación* en la que se escribe o señala con una cruz la palabra *abono* o *cargo*.

– **Extracto de facturación de tarjeta de crédito.** Este extracto se envía mensualmente al titular de la tarjeta para notificarle la fecha e importe con que se cargan en su cuenta todas las compras realizadas en diferentes establecimientos comerciales.

– **Contratos de apertura de cuentas.** Normalmente se extienden en papel de tamaño folio, en cuyo reverso figuran las condiciones generales del contrato de la cuenta.

– **Catálogos de venta de objetos.** Este tipo de catálogos pueden tener el formato de un libro si la relación de productos ofertados es muy grande. Los emiten las entidades bancarias para dar a conocer a sus clientes las compras que pueden efectuar con su intervención.

– **Comunicados.** Son escritos de pequeño tamaño que presentan un recuadro para escribir el nombre y dirección del destinatario y el resto del espacio se deja para la redacción de la comunicación. Puede tratar sobre asuntos diversos.

– **Cheque bancario.** Es un documento escrito que permite retirar fondos depositados en un banco, bien sea por su titular o por otra persona o entidad, en éste último caso deberá ser autorizado y firmado por aquél.

– **Cheques de viaje.** El comprador de esta modalidad de cheques, los adquiere en una empresa bancaria por un importe igual a la cantidad que cree necesitar en un viaje. Para disponer



de dicha cantidad sólo tiene que presentarlos en cualquier oficina bancaria que tenga relación con el banco vendedor.

Son muy utilizados cuando se viaja fuera de nuestro país de origen, pues evitan llevar gran cantidad de dinero en efectivo y su posible pérdida o robo.

- **Compraventa de valores mobiliarios.** Estas comunicaciones se emiten en el negociado de títulos que es el encargado de la custodia y administración de todos los valores mobiliarios depositados en el banco, son enviadas a los clientes. Al mismo tiempo recoge las órdenes de los clientes de compra o venta en bolsa.
- **Cartas.** Este documento puede tener muy diversos cometidos. Fue el medio de comunicación más importante en las empresas bancarias, pero hoy en día su uso ha decaído. Las cartas de uso más frecuente son las publicitarias y las de oferta de productos e informativas.

● **Comunicaciones con otras entidades bancarias (interbancarias).**

Las comunicaciones efectuadas entre los diferentes bancos o cajas de ahorro reciben la denominación de comunicaciones interbancarias. Éstas son imprescindibles debido a que las operaciones comerciales se realizan entre empresas.

Las *comunicaciones escritas* no difieren, en absoluto, de las que mantienen las sucursales de un banco entre sí o con su sede central.

En las *comunicaciones orales* destaca el teléfono como medio eficaz y rápido para conocer, informar o preguntar sobre algún hecho puntual.

Entre las comunicaciones interbancarias más frecuentes destacan: las transferencias, los giros o cheques bancarios, cesión de efectos comerciales.

● **Comunicaciones bancarias con organismos de la Administración Pública.**

El Banco de España es la principal entidad que se comunica con el resto de empresas bancarias. Estas comunicaciones sirven tanto para conocer el balance de situación de las mismas, como para asesorar o explicar normativas de la política monetaria y crediticia del país.

Las circulares informativas, los informes, los partes de alta y cancelación de créditos concedidos son, entre otras, las comunicaciones más usuales.

El Ministerio de Economía y Hacienda, los Ayuntamientos o el Instituto de la Seguridad Social, figuran entre los clientes de la banca. Esto es así porque ésta colabora como recaudador de impuestos. Por ejemplo: el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas (IRPF), el impuesto sobre vehículos, basuras, etc.

La **memoria** es un resumen de todas las actividades llevadas a cabo durante un año, en ella se explica de forma detallada todo lo referente a las cuentas anuales que los bancos deben presentar a la Administración Pública.

Dicho documento sirve de comunicación entre entidades bancarias y organismos de la Administración Pública y clientes en general.

**El uso de la carta como medio de comunicación está decayendo día a día**

**El Banco de España está permanentemente comunicado con el resto de entidades**

**Los bancos deben presentar a la Administración un resumen de sus actividades a través de la memoria**

## ESQUEMA - RESUMEN

### SISTEMA FINANCIERO

**Definición:** Es el conjunto de instituciones que se encargan de canalizar los fondos de los ahorradores hasta los inversores.

**Elementos que intervienen:**

- Los **agentes** que prestan fondos y los agentes que requieren fondos.
- Los **intermediarios** que canalizan los fondos.
- Las **entidades que regulan** su funcionamiento.

### Composición del Sistema Financiero Español

#### • Mercado Bancario (Depende del Banco de España).

**Definición:** Es el conjunto de entidades Financieras cuya actividad principal es captar fondos para su posterior utilización en operaciones de préstamos y créditos.

- **Banca Pública:** Son propiedad del Estado.
- **Banca Privada:** Son propiedad de particulares (personas físicas o jurídicas)
  - Bancos Privados
  - Cajas de Ahorro
  - Cooperativas de crédito
  - Otras entidades: Empresas de Factoring y Leasing

#### • Mercado de Valores (Depende de la Comisión Nacional del Mercado de Valores).

**Definición:** Es el Mercado en el que se compran y venden títulos mobiliarios, como son las acciones, letras, bonos u obligaciones.

- **Clasificación de los títulos de valores**
  - Valores públicos: emitidos por el Estado.
  - Valores privados: emitidos por entidades o empresas privadas.
- **Intermediarios**
  - Sociedades de Valores y Bolsa
  - Agencias de Valores y Bolsa
  - Sociedad de Inversión Colectiva

#### • Mercado de Seguros (Depende de la Dirección General de Seguros).

**Definición:** Es aquel mercado a través del cual se aseguran bienes, personas o situaciones ante eventualidades y fortuitos daños futuros, pagándose por ello unas primas.

- **Clases de Seguros**
  - Sobre personas
  - Sobre cosas y situaciones
- **Entidades de seguros**
  - Sociedades Anónimas
  - Mutuas
  - Sociedades Cooperativas
  - Montepíos

UNIDAD 2

- Sistema Financiero Europeo**
- Es el conjunto de las instituciones financieras de los países miembros de la Unión Europea.
  - Actualmente está en una fase de integración que culminará en 1999 con la creación del EURO por parte del Banco Central Europeo.
  - El Banco Central Europeo estará formado por todos los bancos centrales de los países de la Unión Europea. Su función será dirigir y controlar la política monetaria de la U.E.

- LA BANCA**
- Clasificación

    - **Nacionalizados:** Son bancos en los que el Estado tiene una intervención directa.
    - **Oficiales:** El Estado tiene una intervención directa pero son de propiedad privada.
    - **Privados:** Son propiedad de particulares y el Estado sólo interviene en procesos de control.
  - Coefficientes que deben cumplir los bancos

    - **Coefficiente de caja:** Debe tener inmovilizados un porcentaje de los recursos captados.
    - **Coefficiente de recursos propios:** Los bancos deben tener unos recursos propios determinados en función del riesgo de sus inversiones.
    - **Control de morosidad:** Los bancos deben llevar un control de sus deudores y crear unos fondos según las cantidades vencidas pero no cobradas de sus clientes.
  - Operaciones bancarias

    - **Operaciones activas:** Son aquellas con que los bancos captan recursos de sus clientes.
    - **Operaciones pasivas:** Las que permiten a los bancos emplear los recursos obtenidos en las operaciones activas para obtener beneficios.
    - **Operaciones de servicios:** Son todas aquellas operaciones adicionales a la inversión y financiación.



## UNIDAD 2

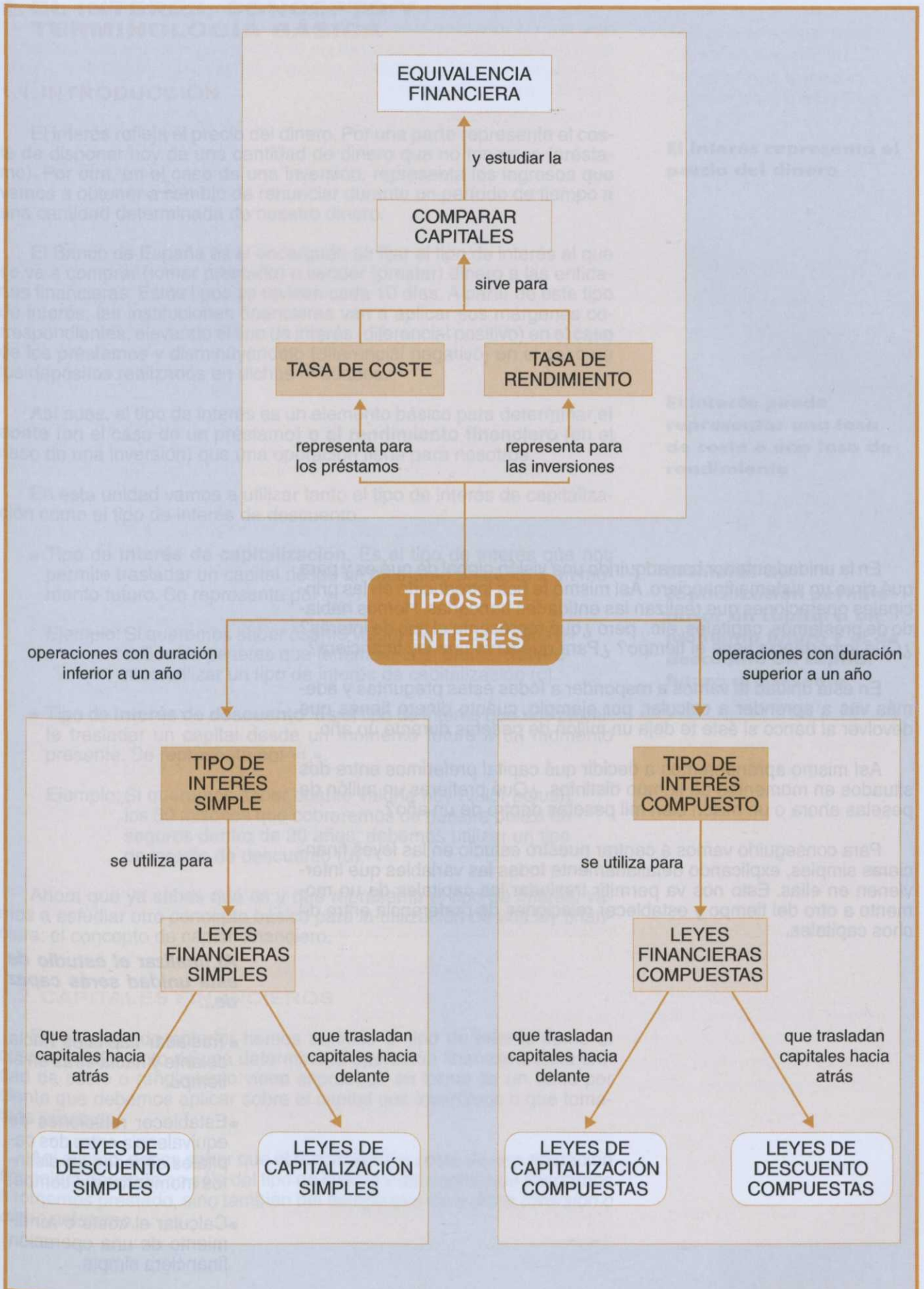
# El interés en las operaciones financieras: interés simple

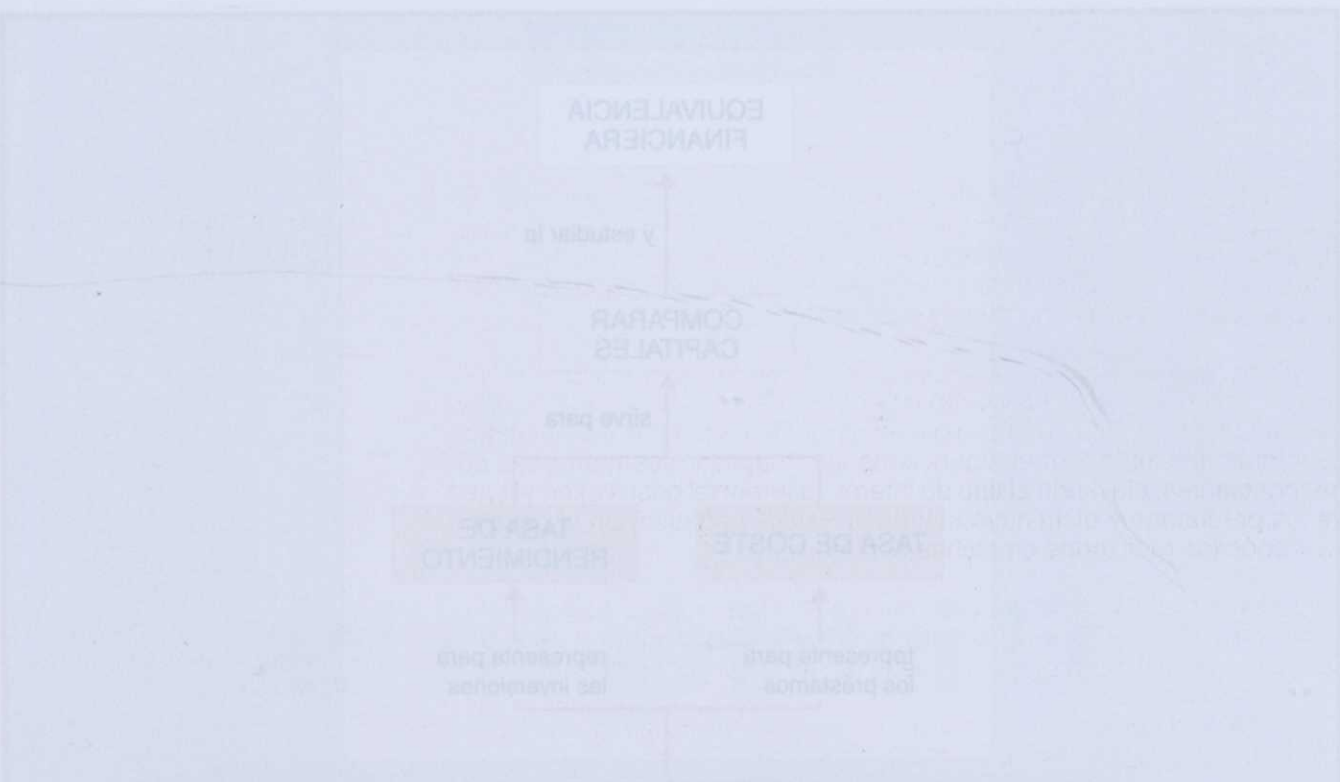
Autores:

JOAQUÍN TUR MADROÑAL  
JOSÉ FERRERO FERRERO  
SILVIA SANZ BLAS

ÍNDICE

PRESENTACIÓN .....	37
1. EL INTERÉS: CONCEPTO Y TERMINOLOGÍA BÁSICA .....	39
1.1. INTRODUCCIÓN .....	39
1.2. CAPITALES FINANCIEROS .....	39
1.3. LEY FINANCIERA .....	42
1.4. CLASIFICACIÓN DE LAS OPERACIONES FINANCIERAS .....	43
2. EL INTERÉS SIMPLE .....	44
2.1. CAPITALIZACIÓN SIMPLE .....	44
2.2. DESCUENTO SIMPLE .....	48
3. EL INTERÉS POR PERIODOS NO ANUALES .....	53
ESQUEMA - RESUMEN .....	56
SOLUCIONARIO A LAS ACTIVIDADES DE AUTOEVALUACIÓN .....	371
ACTIVIDADES DE HETEROEVALUACIÓN .....	406





En la unidad anterior has adquirido una visión global de qué es y para qué sirve un sistema financiero. Así mismo te has introducido en las principales operaciones que realizan las entidades bancarias. Hemos hablado de préstamos, capitales, etc., pero ¿qué representa el tipo de interés? ¿Qué importancia tiene el tiempo? ¿Para qué sirve una ley financiera?

En esta unidad te vamos a responder a todas estas preguntas y además vas a aprender a calcular, por ejemplo, cuánto dinero tienes que devolver al banco si éste te deja un millón de pesetas durante un año.

Así mismo aprenderemos a decidir qué capital preferimos entre dos situados en momentos de tiempo distintos. ¿Qué prefieres un millón de pesetas ahora o un millón cien mil pesetas dentro de un año?

Para conseguirlo vamos a centrar nuestro estudio en las leyes financieras simples, explicando detalladamente todas las variables que intervienen en ellas. Esto nos va permitir trasladar los capitales de un momento a otro del tiempo y establecer relaciones de preferencia entre dichos capitales.

**Al finalizar el estudio de esta unidad serás capaz de...**

- Trasladar capitales hacia delante y hacia atrás en el tiempo.
- Establecer relaciones de equivalencia entre dos capitales situados en distintos momentos del tiempo.
- Calcular el coste o rendimiento de una operación financiera simple.



## 1. EL INTERÉS: CONCEPTO Y TERMINOLOGÍA BÁSICA

### 1.1. INTRODUCCIÓN

El interés refleja el precio del dinero. Por una parte representa el coste de disponer hoy de una cantidad de dinero que no tenemos (préstamo). Por otra, en el caso de una inversión, representa los ingresos que vamos a obtener a cambio de renunciar durante un período de tiempo a una cantidad determinada de nuestro dinero.

El Banco de España es el encargado de fijar el tipo de interés al que se va a comprar (tomar prestado) o vender (prestar) dinero a las entidades financieras. Estos tipos se revisan cada 10 días. A partir de este tipo de interés, las instituciones financieras van a aplicar sus márgenes correspondientes, elevando el tipo de interés (diferencial positivo) en el caso de los préstamos y disminuyéndolo (diferencial negativo) en el caso de los depósitos realizados en dichas entidades.

Así pues, el tipo de interés es un elemento básico para determinar el **coste** (en el caso de un préstamo) o el **rendimiento financiero** (en el caso de una inversión) que una operación tiene para nosotros.

En esta unidad vamos a utilizar tanto el tipo de interés de capitalización como el tipo de interés de descuento.

- Tipo de **interés de capitalización**. Es el tipo de interés que nos permite trasladar un capital desde un momento presente a un momento futuro. Se representa por « $i_c$ ».

Ejemplo: Si queremos saber cuánto valdrá dentro de 2 años el millón de pesetas que tenemos en el banco, deberemos utilizar un tipo de interés de capitalización (c).

- Tipo de **interés de descuento**. Es el tipo de interés que nos permite trasladar un capital desde un momento futuro a un momento presente. Se representa por « $i_d$ ».

Ejemplo: Si queremos saber cuánto valdría hoy (valor actual) los 50 millones que cobraremos de nuestra póliza de seguros dentro de 20 años, debemos utilizar un tipo de interés de descuento (d).

Ahora que ya sabes qué es y qué representa el tipo de interés, vamos a estudiar otro concepto básico para la utilización de una ley financiera: el concepto de capital financiero.

### 1.2. CAPITALES FINANCIEROS

En el apartado anterior hemos definido el tipo de interés como el coste o rendimiento de una determinada operación financiera. Esta unidad de coste o rendimiento viene expresada en forma de un tanto por ciento que debemos aplicar sobre el capital que invertimos o que tomamos prestado.

Así mismo, debes saber que el rendimiento o coste de una operación financiera depende no sólo del tipo de interés y del capital que invirtamos o tomemos prestado, sino también del *tiempo que dure dicha inversión o dicho préstamo*.

**El interés representa el precio del dinero**

**El interés puede representar una tasa de coste o una tasa de rendimiento**

**El interés de capitalización permite pasar un capital a un momento futuro y el de descuento un capital futuro al presente**

**El coste de oportunidad refleja qué nos supone no disponer de un capital durante un periodo determinado**

Es importante que entiendas la importancia de la variable tiempo, ya que el principal concepto que refleja el tipo de interés es el **coste de oportunidad de disponibilidad de capitales**. Es decir, el coste que nos supone el no poder disponer de una cantidad de dinero durante un determinado período de tiempo.

Ejemplo: Imagínate que tienes un millón de pesetas y que lo inviertes a plazo fijo en un banco durante un año. Tu coste de oportunidad sería no poder disponer de ese millón de pesetas durante todo ese tiempo.

Piensa que durante ese año te aparece una oportunidad excepcional para comprarte el coche de tus sueños y no puedes comprártelo porque tienes que mantener el dinero en el banco hasta que pase un año.

Este coste de oportunidad es el que justifica el rendimiento que obtenemos al renunciar a una suma de dinero hoy, a cambio de otra suma mayor en el futuro (para compensar nuestro coste de oportunidad al no disponer de dicha suma durante todo ese período).

De la misma forma, el coste de oportunidad de disponer hoy de una suma que no tendríamos hasta dentro de un tiempo es lo que justifica el pago de un determinado interés a la entidad financiera que nos adelanta el capital.

Hechas estas aclaraciones sobre la importancia del tiempo en el cálculo de la rentabilidad o el coste de una determinada operación, pasamos a definir lo que se entiende por capital financiero.

Definimos **Capital Financiero** como una cantidad de dinero referida a un momento determinado del tiempo.

Se representa así: **(C, t)**

**El capital financiero (C,t) expresa el valor de un capital C en un momento t**

Donde **C** es la cuantía o cantidad de dinero de que consta el capital, y **t** es el momento temporal al que está referido dicha cuantía.

Ejemplo: Un capital de 200.000 ptas. disponible el 1 de enero de 1998 se representaría de la siguiente forma:  
(200.000, 1-1-1998)

Entre dos capitales de la misma cuantía, siempre preferiremos aquél que tenga un vencimiento más próximo, es decir, que esté referido a un momento del tiempo más cercano.

Ejemplo: ¿Qué preferirías que te diesen 10.000 ptas. hoy o dentro de un año?

La respuesta más lógica sería, «¡hoy gracias!», pero ¿qué dirías si te ofrecen elegir entre 10.000 ptas. hoy o 12.000 ptas. dentro de un año?

En este último caso la respuesta no es tan inmediata. A continuación te vamos a mostrar los distintos casos posibles y el razonamiento para escoger entre cada una de las distintas opciones.

Para aclarar este concepto hemos esquematizado, a continuación, los distintos casos de preferencia entre capitales que se pueden presentar.

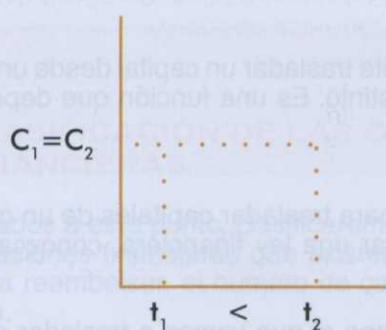
Supongamos que puedes elegir entre:

- a) Recibir 10.000 ptas. hoy o recibirlas el año que viene
- b) Recibir 10.000 ptas. o 12.000 ptas. en el día de hoy.
- c) Recibir 12.000 ptas. hoy o 10.000 ptas. dentro de un año.
- d) Recibir 10.000 ptas. hoy o 12.000 ptas. dentro de un año.

Estos ejemplos se encuentran representados en la figura que aparece a continuación. Así mismo te indicamos cuál es el capital que deberías escoger.

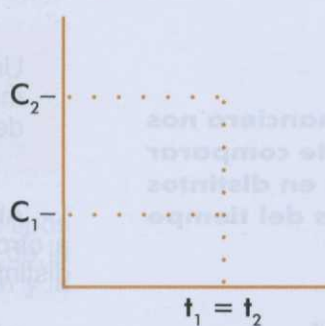
**CAPITAL FINANCIERO**

**Caso a)** Un mismo capital pero en distintos momentos del tiempo.



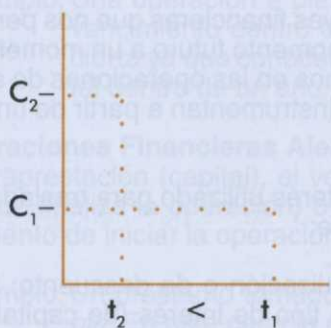
Preferimos  $(C_1, t_1)$  porque podemos disponer de él antes que de  $(C_2, t_2)$ .

**Caso b)** Dos capitales en el mismo momento del tiempo.



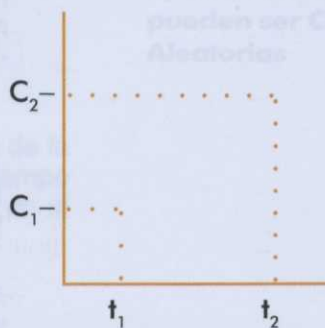
Preferimos  $(C_2, t_2)$  porque es de mayor cuantía que  $(C_1, t_1)$ , estando referidos al mismo instante en el tiempo.

**Caso c)** Distintos capitales referidos a distintos momentos del tiempo.



Preferimos  $(C_2, t_2)$  a  $(C_1, t_1)$  porque es de mayor cuantía, y además se recibe antes.

**Caso d)** Distintos capitales en distintos momentos temporales.



No sabemos qué capital preferiremos, depende del tipo de interés vigente. Para tomar una decisión, usaremos una ley financiera que permita comparar capitales de instantes distintos.

Figura 2.1.

Aunque en algunos casos es un problema meramente de sentido común, existen casos (como el caso d) en los que necesitarías una herramienta adicional para tomar la decisión correcta. Esta herramienta te la vamos a explicar en el siguiente apartado y es lo que denominamos una ley financiera.

El coste de oportunidad refleja qué nos supone no disponer de un capital durante un periodo determinado

### 1.3. LEY FINANCIERA

En anteriores epígrafes hemos visto que para calcular el coste o el rendimiento de una operación financiera, necesitamos tres variables: el *capital*, el *tiempo* y el *tipo de interés*. Pero ¿qué debemos hacer con estas variables para calcular el coste o el rendimiento de la operación?

Ejemplo: Imagina que pides a un banco que te preste un millón de pesetas durante 1 año. Al finalizar el año, ¿tendrás que devolver más o menos de ese millón?

Más por supuesto. Como ya sabes, deberás devolver el millón más los correspondientes intereses. Pero, ¿cuánto dinero es eso?

La ley financiera es la herramienta matemática que relaciona las tres variables y que nos va a permitir conocer, por ejemplo, el importe total que vas a tener que pagar por tu préstamo.

**Una ley financiera nos permite comparar capitales en distintos momentos del tiempo**

Una **ley financiera** nos permite trasladar un capital desde un momento del tiempo  $t$  a otro distinto. Es una función que depende del capital y del tiempo.

Ahora que ya sabemos que para trasladar capitales de un momento a otro del tiempo vamos a utilizar una ley financiera, conozcamos los distintos tipos que existen:

- Según el momento del tiempo al que vamos a trasladar el capital distinguimos:
  - **Leyes de capitalización:** Leyes financieras que trasladan una suma de dinero determinada (capital), desde un momento presente a un momento futuro. Estas leyes se utilizan en las operaciones de capitalización donde el rendimiento viene representado por el tipo de interés de capitalización ( $i_c$ ).
  - **Leyes de descuento:** Leyes financieras que nos permiten trasladar un capital desde un momento futuro a un momento presente. Son las leyes que utilizamos en las operaciones de actualización o de descuento y que se instrumentan a partir de un tipo de interés de descuento ( $i_d$ ).
- Dependiendo del tipo de interés utilizado para trasladar los capitales podemos distinguir entre:
  - **Leyes simples** de capitalización o de descuento: Son leyes financieras que utilizan un tipo de interés (de capitalización o de descuento) simple, que explicaremos en el siguiente epígrafe.
  - **Leyes compuestas** de capitalización o de descuento: Son leyes financieras que utilizan un tipo de interés (de capitalización o de descuento) compuesto. Se explicarán en la siguiente unidad.

En este esquema aparecen reflejados los distintos tipos de leyes financieras que existen:



Figura 2.2.

#### 1.4. CLASIFICACIÓN DE LAS OPERACIONES FINANCIERAS

Llegados a este punto, clasificaremos brevemente los distintos tipos de operaciones financieras que existen en función de la certeza de la cuantía a reembolsar, el número de capitales que se intercambian y la duración.

a) En función de la certeza de la cuantía a reembolsar:

- o **Operaciones Financieras Ciertas:** Se sabe en el momento de iniciar la operación la cuantía de la contraprestación y el momento del vencimiento. Es decir, el capital y el tiempo que va a durar la operación.

Ejemplo: Una operación a plazo fijo al 8% de interés con vencimiento dentro de un año es una operación cierta ya que conocemos el valor exacto del capital dentro de un año.

- o **Operaciones Financieras Aleatorias:** Cuando la cuantía de la contraprestación (capital), el vencimiento (momento del tiempo en que finaliza la operación) o ambos, no son conocidos en el momento de iniciar la operación.

Ejemplo: Un préstamo tomado a un *tipo de interés variable*. En este caso la cuantía a devolver será mayor o menor en función de la evolución del tipo de interés. Si sube el tipo de interés pagaremos más que si sigue una trayectoria descendente.

b) En función del número de capitales que se intercambian en la operación financiera:

- o **Operaciones simples:** Son aquellas en las que interviene un sólo capital en la prestación y un sólo capital en la contraprestación.

Ejemplo: Si solicitamos un préstamo y devolvemos de una sola vez todo el capital al final de la operación.

**En función de la cuantía a reembolsar, las operaciones financieras pueden ser Ciertas o Aleatorias**

**Según el número de capitales que se intercambian, las operaciones pueden ser simples o compuestas**

**Las operaciones financieras a c/p utilizan leyes simples y las operaciones a l/p leyes compuestas**

- o **Operaciones compuestas:** Son aquellas en las que intervienen más de un capital en la prestación, en la contraprestación, o en ambas.

Ejemplo: Es el caso de un préstamo que se devuelve poco a poco (cada mes se va devolviendo parte del dinero que nos han dejado y sus correspondientes intereses).

c) En función de la duración de la operación financiera:

- o **Operaciones financieras a corto plazo:** Su duración es inferior a un año. En este tipo de operaciones se *utilizan las leyes simples*. Por ejemplo, un préstamo con vencimiento a 6 meses.
- o **Operaciones financieras a largo plazo:** Su duración es superior al año. En este tipo de operaciones se *usan las leyes compuestas*. Es el caso de préstamos a medio y largo plazo.

## 2. EL INTERÉS SIMPLE

Ahora ya conoces las variables básicas que intervienen en una ley financiera. También sabes qué leyes financieras se utilizan para trasladar capitales en el tiempo. En este epígrafe vamos a desarrollar la utilización práctica de las leyes financieras simples, es decir, qué fórmulas utilizan las leyes simples de capitalización y de descuento para efectuar el traslado de capitales desde un momento del tiempo a otro.

El que utilicen el tipo de interés simple indica que las operaciones tienen una *duración inferior a un año*. Por lo tanto podemos decir que, tanto las leyes de capitalización como las leyes de descuento simple, son leyes que se utilizan para trasladar capitales en operaciones financieras que tienen una vida inferior a un año.

**El interés simple se usa en operaciones de menos de un año de duración**

### 2.1. CAPITALIZACIÓN SIMPLE

Recordemos que capitalizar significa trasladar un capital determinado de un momento presente a un momento futuro. Al capital en el momento presente lo llamamos *capital inicial* (abreviado  $C_0$ ).

Para hallar el valor de ese capital en un momento futuro del tiempo empleamos la ley de **Capitalización Simple** (siempre que ese punto futuro se encuentre a menos de un año vista). Gráficamente vamos a hacer lo siguiente:



Figura 2.3.

Es decir, vamos a trasladar nuestro capital desde el año 0 ( $t_0$ ) hasta el año  $n$  ( $t_n$ ). Para ello vamos a tener que ir multiplicando nuestro capital por el tipo de interés de capitalización  $i_c$  cada año.

Así pues para trasladar nuestro capital del año "0" al año "1" haremos lo siguiente:

$$C_1 = C_0 + C_0 \cdot i_c$$

Para trasladarlo al año 2:

$$C_2 = C_0 + C_0 \cdot i_c + C_0 \cdot i_c$$

Así sucesivamente hasta obtener:

$$C_n = C_0 + C_0 \cdot i_c + C_0 \cdot i_c + C_0 \cdot i_c + C_0 \cdot i_c + \dots + C_0 \cdot i_c + C_0 \cdot i_c$$

Como puedes ver las leyes de capitalización simple no tienen en cuenta los intereses generados durante los períodos anteriores, sino que capitalizan calculando los intereses únicamente sobre el capital inicial.

Sacando factor común  $C_0$  de la expresión anterior obtenemos:

$$C_n = C_0 \cdot (1 + i_c + i_c + i_c + \dots + i_c + i_c)$$

Y a partir de ella, sacando factor común las " $i_c$ " obtenemos fácilmente la fórmula habitual de Capitalización Simple que es:

$$C_n = C_0 \cdot (1 + n \cdot i_c)$$

Donde:

**$C_n$** : *Capital final*. Representa el capital inicial trasladado al momento futuro. Es decir, el capital más los intereses que se han generado durante este período de tiempo. Es el capital que queremos calcular.

**$n$** : *Tiempo*. Representa la duración de la operación. Se expresa con la misma unidad de tiempo (años, semestres, trimestres, meses, días....) que el tipo de interés.

**$i_c$** : *Tipo de Interés*. Es la tasa de rendimiento o de coste que produce el capital inicial. Viene referido a una unidad de tiempo.

Ejemplo: Si tenemos un tipo de interés anual de capitalización del 10% quiere decir que, por cada 100 pesetas que nos presten durante un año, vamos a tener que devolver:

$$C_n = 100 (1 + 1 \cdot 0.1) = 110 \text{ ptas.}$$

Devolveremos 110 (100 ptas. de devolución del capital más 10 ptas. por el importe de intereses).

Ahora bien, si con el mismo interés, devolvemos las 100 ptas. a los 6 meses, pagaremos la mitad de intereses (5 ptas.), ya que ha permanecido la mitad de tiempo ( $n = 1/2 = 0,5$ ):

$$C_n = 100 (1 + 0,5 \cdot 0,1) = 105 \text{ ptas.}$$

Ejemplo: Un banco nos presta un millón de pesetas a un tipo de interés de capitalización del 10% anual.

Ahora ya podemos averiguar cuál será el importe total que tendremos que devolver al banco cuando finalice el préstamo. La operación estaría definida en los siguientes términos:

Capital inicial ( $C_0$ ): 1.000.000 ptas. (préstamo)  
Tipo de interés de capitalización ( $i_c$ ): 10% anual.  
Duración de la operación ( $n$ ): 1 año.

Nuestra incógnita es el dinero que tenemos que devolver al banco: el capital final ( $C_n$ ) o lo que es lo mismo, nuestro millón trasladado un año.

Sustituyendo en la fórmula de ley financiera simple obtenemos:

$$C_n = C_0 \cdot (1 + n \cdot i_c) = 1.000.000 \cdot (1 + 1 \cdot 0,10) = 1.000.000 \cdot 1,1 = 1.100.000 \text{ ptas.}$$

Dentro de un año tendremos que dar al banco 1.100.000 ptas. a cambio del millón que nos ha prestado hoy, lo que equivale a 100.000 ptas. en concepto de intereses.

Ejemplo: Siguiendo el ejemplo anterior que nos pedía escoger entre 10.000 ptas. a día de hoy y 12.000 ptas. dentro de un año, la decisión que tomemos va a depender del tipo de interés de capitalización que nos ofrezcan.

De esta forma, si el resultado de la invertir 10.000 ptas. es superior a las 12.000 ptas. escogeremos 10.000 ptas. en el presente, mientras que si es menor preferiremos recibir 12.000 ptas. en el futuro.

Vamos a aclararlo planteando tres supuestos básicos sobre el tipo de interés al que podemos invertir nuestras 10.000 ptas.:

- a) El tipo de interés es del 10%.
- b) El tipo de interés es del 30%.
- c) El tipo de interés es del 20%.

Para hacer los cálculos oportunos vamos a utilizar la fórmula de la capitalización simple:

$$C_n = C_0 \cdot (1 + n \cdot i_c)$$

El procedimiento de trabajo es muy sencillo:

- $C_n$ : Representa el valor de nuestras 10.000 ptas. dentro de un año.
- $C_0$ : Son las 10.000 ptas. que nos ofrecen hoy y que queremos valorar dentro de un año.
- $n$ : Es el tiempo que tiene que pasar para que se produzca la situación final. En este caso  $n=1$  (un año).
- $i_c$ : Es la tasa de interés de capitalización a la que podemos invertir nuestras 10.000 ptas. Es el único dato que varía según estemos resolviendo el caso a), el b) o el c).



Vamos a calcular el valor de las 10.000 ptas. dentro de un año para cada caso:

Caso a:  $i_c = 10\%$

$$C_n = 10.000 \cdot (1 + 1 \cdot 0,10) = 11.000 \text{ ptas.}$$

$C_n = 11.000 \text{ ptas.} < 12.000 \text{ ptas.}$ , luego, si el tipo de interés de capitalización anual es del 10%, *preferimos recibir 12.000 ptas. dentro de un año a 10.000 ptas. ahora.*

Caso b:  $i_c = 30\%$

$$C_n = 10.000 \cdot (1 + 1 \cdot 0,30) = 13.000 \text{ ptas.}$$

$C_n = 13.000 \text{ ptas.} > 12.000 \text{ ptas.}$ , luego *preferiremos recibir 10.000 ptas. ahora a 12.000 ptas. dentro de un año.*

Caso c:  $i_c = 20\%$

$$C_n = 10.000 \cdot (1 + 1 \cdot 0,20) = 12.000 \text{ ptas.}$$

$C_n = 12.000 \text{ ptas.} = 12.000 \text{ ptas.}$  En este caso *nos es indiferente recibir 12.000 ptas. dentro de un año o 10.000 ptas. ahora* (en esta situación se puede decir que los capitales son financieramente equivalentes).

Con el ejemplo anterior hemos introducido el concepto de equivalencia financiera.

Decimos que **dos capitales son financieramente equivalentes** si cuando los comparamos en distintos momentos del tiempo, utilizando una ley financiera concreta, el resultado es el mismo.

**Ejemplo:** Supongamos que tienes 1.000.000 de pesetas y que te ofrecen obtener 1.100.000 dentro de un año. Como ya sabes, necesitas una ley financiera para determinar si los capitales son equivalentes o no.

La equivalencia financiera está influida por el tipo de interés que estés utilizando en la valoración, además del capital inicial y su vencimiento.

Vamos a estudiar la equivalencia financiera bajo tres supuestos distintos sobre el tipo de interés:

- a) Tipo de interés de capitalización = 5% anual
- b) Tipo de interés de capitalización = 10% anual
- c) Tipo de interés de capitalización = 15% anual

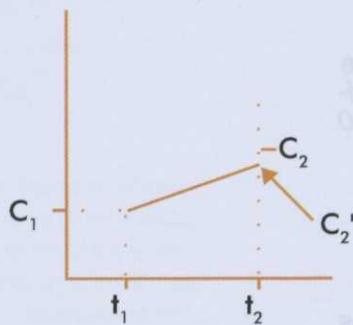
Aplicando la fórmula de la ley financiera simple obtenemos tres capitales finales:

- a) 1.050.000 ptas.
- b) 1.100.000 ptas.
- c) 1.150.000 ptas.

En la figura 2.4 se presenta los gráficos correspondientes a estos tres casos. En ella  $C_2'$  es el capital final que se obtiene de invertir el millón de pesetas un año y que habrá que comparar con  $C_2$  o capital que nos ofrecen (1.100.000 ptas.).

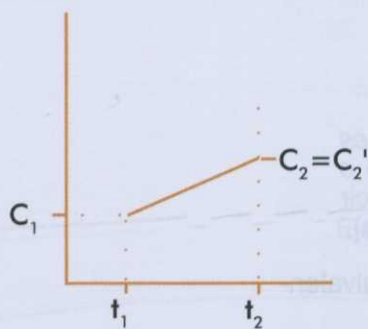
**EQUIVALENCIA FINANCIERA**

**Caso a)  $i = 5\%$**



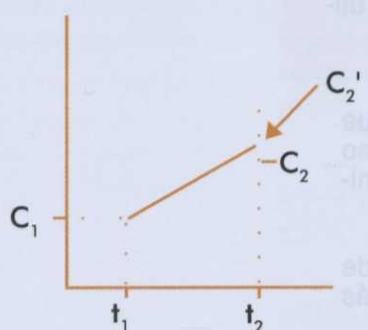
$C_2'$  (1.050.000) y  $C_2$  (1.100.000) no son equivalentes. La ley financiera utiliza una tasa de interés demasiado baja para que ambos capitales sean financieramente equivalentes.

**Caso b)  $i = 10\%$**



$C_2'$  (1.100.000) y  $C_2$  (1.100.000) son iguales, con lo que ambos capitales son financieramente equivalentes.

**Caso c)  $i = 15\%$**



$C_2'$  (1.150.000) y  $C_2$  (1.100.000) no son equivalentes. La ley financiera utiliza una tasa demasiado alta para que ambos capitales sean financieramente equivalentes.

Figura 2.4.

**2.2. DESCUENTO SIMPLE**

En el epígrafe anterior hemos calculado el valor que nuestro dinero puede tener dentro de un año, traspasando capitales desde un momento presente a un momento futuro.

En este punto vamos a conocer el mecanismo para trasladar un capital desde un momento futuro a un momento presente. Es decir, qué valor tiene a día de hoy el millón de pesetas que nos van a pagar dentro de un año.

Gráficamente lo que vamos a hacer es lo siguiente:



Figura 2.5.

Es decir, vamos a trasladar nuestro capital desde el año  $n$  ( $t_n$ ) hasta el año  $0$  ( $t_0$ ). Para ello vamos a tener que ir multiplicando nuestro capital por el tipo de interés de descuento  $i_d$  cada año.

Así pues para trasladar nuestro capital del año "n" al año "0" haremos lo siguiente:

$$C_{n-1} = C_n - C_n \cdot i_d$$

Para trasladarlo al año  $n-2$ :

$$C_{n-2} = C_n - C_n \cdot i_d - C_n \cdot i_d$$

Así sucesivamente hasta obtener:

$$C_0 = C_n - C_n \cdot i_d - C_n \cdot i_d - C_n \cdot i_d - C_n \cdot i_d - \dots - C_n \cdot i_d - C_n \cdot i_d$$

Al igual que ocurría con las leyes de capitalización simple, las leyes de descuento simple no tienen en cuenta los intereses generados durante los períodos anteriores, sino que actualizan el capital calculando los intereses únicamente sobre el  $C_n$ .

Sacando factor común  $C_n$  de la expresión anterior obtenemos:

$$C_0 = C_n \cdot (1 - i_d - i_d - i_d - \dots - i_d - i_d)$$

Y a partir de ésta, sacando factor común las " $i_d$ ", obtenemos fácilmente la fórmula habitual de Descuento Simple, que enunciaremos a continuación:

$$C_n = C_0 \cdot (1 - n \cdot i_d)$$

Ejemplo: Imagina que vendes tu coche y que el comprador te firma un documento por el que se compromete a pagar un millón de pesetas dentro de un año (pagaré).

¿Sabrías decir con esta información por cuánto dinero has vendido el coche? (No olvides que un millón de pesetas no tiene el mismo valor hoy que dentro de un año).

Para contestar a esta pregunta debes trasladar el millón de pesetas a día de hoy.

Para poder trasladar capitales de un lugar a otro en el tiempo necesitamos conocer el tipo de interés. Al tipo de interés que se aplica en las leyes financieras de descuento se denomina, como dijimos en el primer epígrafe, **tasa de descuento**.

De manera análoga al procedimiento de trabajo utilizado con una ley de capitalización simple, las variables que aparecen en la fórmula tienen los siguientes significados:

$C_n$ : Representa nuestra *incógnita*. En este caso es el capital presente cuyo valor desconoces.

$C_0$ : *Capital que queremos trasladar*, es decir, el capital que recibiremos en "n" y cuyo valor actual queremos conocer.

$i_d$ : *Tasa de descuento (tipo de interés)*.

$n$ : *Tiempo*.

Ejemplo: Si por nuestro coche recibiremos 1.000.000 ptas. dentro de un año y la tasa de descuento es un 10% anual, operando tendremos:

$$C_n = C_0 \cdot (1 - n \cdot i_d) = 1.000.000 \cdot (1 - 1 \cdot 0,10) = 1.000.000 \cdot 0,90 = 900.000 \text{ ptas.}$$

Cobrar un millón de pesetas dentro de un año equivale a cobrar 900.000 ptas. ahora, suponiendo una tasa de descuento del 10%.

Del razonamiento anterior puedes deducir que el descuento de capitales se utiliza sobre todo para poder disponer hoy de cantidades que nos van a pagar en un futuro. En la empresa su utilización más generalizada es en las operaciones de descuento comercial de efectos.

### DESCUENTO COMERCIAL

Se denomina **descuento comercial de efectos** a la operación por la que un determinado banco anticipa el cobro del *nominal* (importe) de una *letra de cambio* que tiene un *vencimiento* futuro. A cambio de anticipar el capital el banco cobra una cantidad de dinero en concepto de intereses y comisiones.

Una **letra de cambio**, como verás en unidades posteriores, es un documento de pago que, debido a sus especiales características legales, puede ser negociado (intercambiarlo por una cantidad de dinero) en un banco.

Ejemplo: Una empresa necesita dinero para cubrir unos gastos inmediatos. Tiene una letra aceptada de un cliente por valor de un millón de pesetas, con vencimiento dentro de un año.

La empresa puede ir a un banco y pedir que le «descuenten» la letra, es decir, que le «adelanten» su importe. Con ello podría disponer en este momento de una cantidad de dinero (como veremos, siempre inferior al millón de ptas.) sin tener que esperar al vencimiento dentro de un año.

En este tipo de operaciones se desconoce, en principio, el dinero en efectivo que recibe el cliente cuando descuenta una letra. Lo que sí se conoce es el nominal (importe) de la letra.

**Con el descuento comercial se anticipa el cobro de una letra de cambio, pagando por ello unos intereses y comisiones**

Para llevar a cabo el cálculo de este Descuento Comercial, utilizaremos la siguiente fórmula, fácilmente deducible a partir de la demostración de la ley de descuento simple:

$$E = N \cdot (1 - n \cdot d_c)$$

Donde :

**E** : Es el *dinero efectivo* que recibe el cliente. El efectivo siempre es menor que el nominal. Es decir, el capital que desconocemos y que en la ley de descuento simple denominábamos  $C_0$ .

**N** : Es el *valor nominal* con el que está emitida la letra. Es decir, el  $C_n$  o capital de vencimiento futuro que queremos trasladar al presente.

**n** : Es el *tiempo* que la entidad financiera nos adelanta el dinero. Suele venir expresado en años o fracción (número de días/360). Normalmente, el año será de 360 días (ver epígrafe 3).

**$d_c$**  : Es el *tipo de interés* de descuento simple ( $i_d$ ).

La cantidad que nos cobra el banco en concepto de intereses, o **importe del descuento** (D), se calculará como la diferencia entre el Nominal y el Efectivo.

$$D = N - E$$

Ejemplo: Siguiendo con el ejemplo de la venta de un coche, piensa que en lugar de recibir un pagaré de un millón de pesetas a cambio del vehículo lo que recibes es una letra de cambio con un nominal de un millón de pesetas. El vencimiento es también de un año y la tasa de descuento del 10%.

¿Sabrías qué valores tienen N, n y  $d_c$  en nuestro ejemplo, si quieres cobrarlo inmediatamente tras su firma?

**E** = Lo que vamos a calcular. Es el efectivo que recibimos del banco al descontar la letra.

**N** = 1.000.000 ptas.

**n** = 1 año.

**$d_c$**  = Tasa de descuento = 10% anual.

Si sustituyes los valores en la fórmula obtendrás un efectivo (E) de 900.000 ptas.

En definitiva, el banco habrá cobrado en concepto de importe del descuento:

$$D = 1.000.000 - 900.000 = 100.000 \text{ ptas.}$$

En la unidad 5 podrás ampliar tus conocimientos sobre las operaciones de descuento comercial y sus principales características.

## DESCUENTO MATEMÁTICO O RACIONAL

También puedes trasladar capitales desde un momento futuro a un momento presente utilizando una ley de capitalización simple, invirtiendo el orden de las incógnitas. Es lo que se conoce con el nombre de **descuento matemático o racional**.

**A priori se desconoce el efectivo que recibirá el cliente cuando descuenta una letra, sólo se conoce el nominal**

Se trata de otro método de descuento simple, en el que emplearemos la siguiente fórmula para calcular la cuantía efectiva que recibe el cliente al descontar una letra:

$$N = E \cdot (1 + n \cdot d_m)$$

En definitiva, se trata de una ley de capitalización en la que invertimos los términos que deseamos hallar. Es decir, conocemos el capital final o "C<sub>n</sub>" (que representa el nominal de la letra) y queremos hallar el capital inicial o C<sub>0</sub> (efectivo que vamos a cobrar al descontar la letra).

Partimos de la ecuación de capitalización simple:

$$C_n = C_0 \cdot (1 + n \cdot i_c)$$

Donde, como hemos dicho antes, nuestro "C<sub>0</sub>" representa el efectivo de la letra "E" y C<sub>n</sub> el nominal de la letra "N"

Como has visto, los conceptos empleados en esta expresión son los mismos que los de la fórmula del descuento comercial, pero en distinto orden y relacionados por distintas operaciones.

Y despejamos nuestra incógnita "C<sub>0</sub>":

$$C_0 = \frac{C_n}{1 + n \cdot i_c} \quad E = \frac{N}{1 + n \cdot d_m}$$

Debemos tener presente que el resultado que obtenemos al descontar una letra por ambos métodos no coincide exactamente. Esto se debe al hecho de utilizar una ley de descuento simple para el descuento comercial y una ley de capitalización simple para el caso del descuento matemático.

Ejemplo: Para comprobarlo apliquemos el procedimiento del descuento matemático a nuestro ejemplo del millón de ptas. Veámoslo:

$$\begin{aligned} N &= E \cdot (1 + n \cdot d_m) \\ 1.000.000 &= E \cdot (1 + 1 \cdot 0,10) \\ 1.000.000 &= E \cdot 1,10 \end{aligned}$$

$$E = 1.000.000 / 1,10 = 909.090 \text{ ptas.}$$

Si realizamos la división obtenemos que el importe a cobrar, es decir, el efectivo, es de 909.090 ptas. Es superior al importe obtenido anteriormente y que era de 900.000 ptas.

Esta diferencia está causada por la utilización en un caso de una ley financiera de descuento (descuento comercial) y en el otro una ley financiera de capitalización (descuento matemático).

Como podrás suponer, en la realidad bancaria se suele utilizar el procedimiento que hemos denominado descuento comercial, porque el banco obtiene más beneficios que si trabaja con el matemático o racional. No obstante, es importante que entiendas que el descuento matemático es también una fórmula válida para trasladar capitales a un momento anterior en el tiempo.

**El descuento matemático o racional es la operación inversa de la capitalización simple**

En el epígrafe siguiente vamos a avanzar un paso más. Vamos a ver cómo se pueden trasladar capitales por períodos de tiempo que no coincidan con el año natural. Para estas operaciones utilizaremos los denominados intereses por períodos no anuales.

### ACTIVIDADES

- 1ª Suponiendo que el tipo de interés es del 5% y que coincide con las tasas de interés y de descuento, compara los siguientes capitales financieros y estima cuál preferirías recibir a día de hoy:
- 5.800.000 ptas. que tendrías en tu poder desde el año pasado.
  - 6.000.000 ptas. con fecha valor a día de hoy.
  - 6.300.000 ptas. a cobrar dentro de un año.

## 3. EL INTERÉS POR PERIODOS NO ANUALES

No es por azar por lo que hasta ahora, tanto el tipo de interés como el período de tiempo al que nos hemos referido, estén expresados en la misma unidad de tiempo: años.

Ejemplo: Hemos vendido un automóvil a cobrar dentro de *un año* contando con un tipo de *interés anual*. ¿Qué hubiera sucedido si el plazo fuera de 3 meses?

Puede suceder, de hecho es muy posible, que nos interese trasladar capitales por períodos de tiempo inferiores a un año. Pues bien, en estos casos debemos aplicar el tipo de interés que corresponde según se trate de meses, días, etc.

De forma que podemos obtener la siguiente clasificación:

- **Interés anual:** La unidad de tiempo de esta tasa de interés es el año.
- **Interés mensual:** Tasa de interés referida a un mes.
- **Interés diario:** Tasa de interés sobre un día.

De la misma forma podríamos definir interés semestral, trimestral, etc.

Ahora bien, ¿cuál es la rutina de trabajo con estos tipos de interés? Como podrás imaginar, el modo de trabajo es idéntico al que utilizamos para trabajar con tipos de interés anuales.

Ejemplo: Si tenemos un tipo de interés semestral del 5% y queremos trasladar un capital de 1.000.000 ptas. 6 meses, podemos operar:

$$C_n = 1.000.000 \cdot (1 + 1 \cdot 0,05) = 1.050.000 \text{ ptas.}$$

Observa que  $n$  es 1 porque el tipo de interés es semestral y estamos realizando los cálculos para un período de 6 meses. Pero, ¿qué ocurriría si, con los mismos datos, quisiéramos trasladar el millón de ptas. solamente 3 meses?

Cuando el tipo de interés está expresado de forma distinta a la duración de la operación hay que convertir el tipo de interés de manera proporcional para realizar correctamente el cálculo.

Si tenemos un tipo de interés anual y la duración de la operación en meses convertiremos el interés anual en mensual y así calcularemos. Siguiendo con el ejemplo:

Deberíamos pasar el interés *semestral* ( $I_s$ ) a *mensual* ( $I_m$ ). Para realizar esta operación debemos dividir el tipo de interés semestral entre 6, que es el número de meses que están contenidos en un semestre. Con ello obtendríamos el siguiente resultado:

$$I_m = I_s / 6 = 0,05 / 6 = 0,0083$$

Una vez obtenido el tipo de interés mensual ya podemos aplicarlo a nuestra fórmula habitual, con lo que obtendríamos:

$$C_n = 1.000.000 \cdot (1 + 3 \cdot 0,0083) = 1.025.000 \text{ ptas.}$$

Con lo que nuestro millón de pesetas dentro de tres meses equivaldría a 1.025.000 ptas.

Para llegar a esta cantidad podríamos también haber operado de la siguiente forma:

$$C_n = 1.000.000 \cdot (1 + (3 / 6) \cdot 0,05)$$

Date cuenta que tres meses es medio semestre, por lo que trasladar el capital medio semestre ( $n = 1 / 2 = 3 / 6$ ) es lo mismo que trasladarlo 3 meses. Realiza tu mismo los cálculos y comprueba que ambos resultados son iguales.

Resumiendo, podemos pasar de un interés anual a un interés mensual (dividiendo el interés anual por los 12 meses) o a un interés diario (dividiendo el año por 360 días).

De igual forma también podemos realizar la inversión al contrario: para pasar de un interés mensual a un interés anual multiplicaremos por 12 y para pasar un interés diario a anual deberemos multiplicar por 360.

Esto va a permitir trasladar capitales a cualquier fecha, independientemente de la unidad de tiempo en que esté expresado el tipo de interés.

Ejemplo: Para un millón de ptas. calculemos una semana, 2 meses y 240 días con las siguientes tasas de interés:

- Un interés anual del 10%
- Un interés mensual (30 días) del 1%
- Un interés diario del 0,05%

	Una semana	Dos meses	240 días
10 % anual	1.001.944 ptas.	1.016.667 ptas.	1.066.667 ptas.
1 % mensual	1.002.333 ptas.	1.020.000 ptas.	1.080.000 ptas.
0,05 % diario	1.003.500 ptas.	1.030.000 ptas.	1.120.000 ptas.

Tabla 2.1.



Como habrás comprobado la utilización en las leyes de capitalización simple de tipos de interés referidos a distintos periodos es bastante sencilla. El funcionamiento es exactamente igual para las leyes de descuento simple.

Suponemos que a lo largo de este punto te habrás preguntado por qué utilizamos un año de 360 días (año comercial) y no de 365 días (año civil). La razón es únicamente la facilidad de cálculo. Al utilizar el año comercial (360 días), estamos utilizando meses de 30 días, sin diferenciar en concreto si un mes tiene 30 o 31 días, lo que simplifica enormemente los cálculos a realizar y varía sólo ligeramente el resultado. Así pues podemos definir:

El **año comercial** consiste en asignar a un año **360 días**.

El **año civil** consiste en asignar a un año **365 días**.

Habitualmente, en las operaciones de capitalización y descuento simple, se suele trabajar con el año comercial para facilitar, como hemos dicho antes, los cálculos. No obstante, se nos especificará en cada problema el tipo de año que se aplica para obtener los intereses, modificando así todas las fórmulas de cálculo vistas anteriormente.

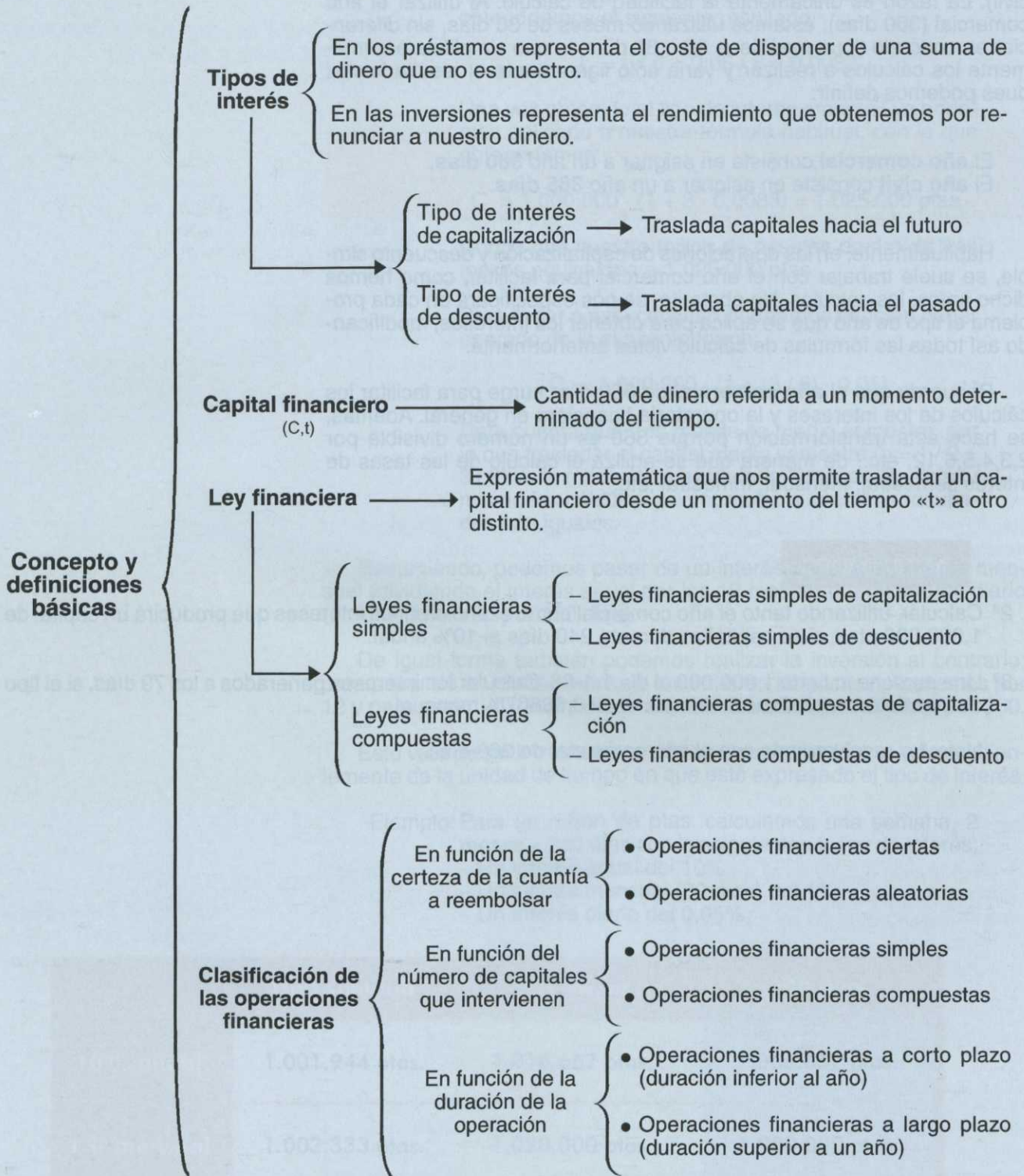
Recuerda que el **año comercial** de 360 días surge para facilitar los cálculos de los intereses y la operatoria financiera en general. Además, se hace esta transformación porque 360 es un número divisible por 2,3,4,5,6,12, etc., de manera que se agiliza el cálculo de las tasas de interés semestral, mensual, trimestral, etc.

#### ACTIVIDADES

- 2ª Calcular, utilizando tanto el año comercial como el año civil, los intereses que producirá un capital de 1.000.000 ptas. si se capitaliza durante 240 días al 10% anual.
- 3ª Una persona invierte 1.000.000 el día 1-1-96. Calcular los intereses generados a los 79 días, si el tipo de interés en capitalización simple es el 0,66667% mensual.

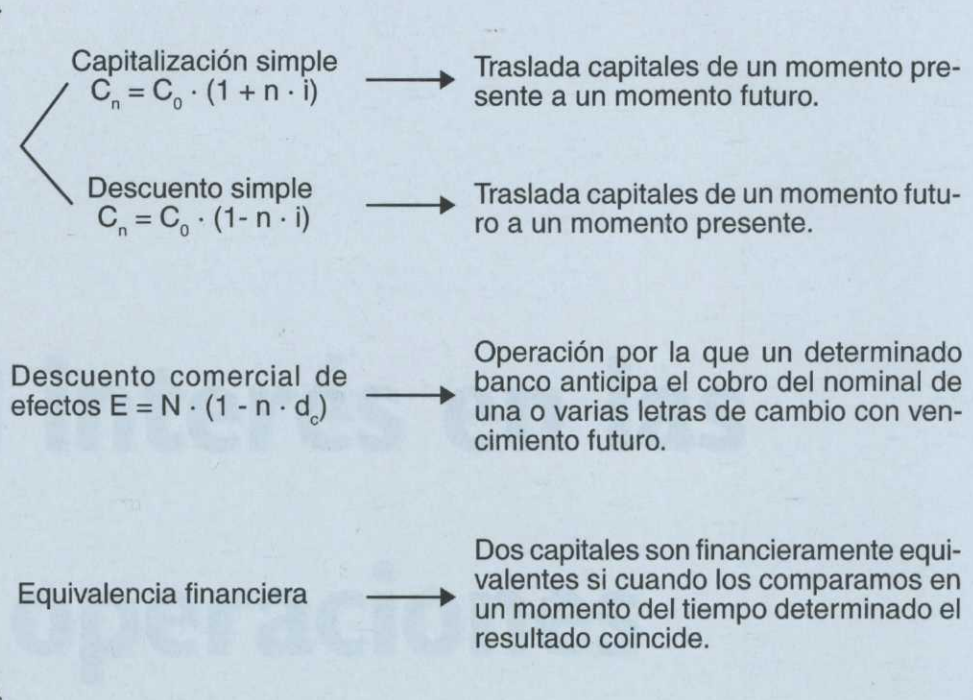
Nota: Lo resolveremos con el año comercial de 360 días.

## ESQUEMA - RESUMEN



UNIDAD 3

**El interés simple  
(operaciones  
con duración  
inferior a un año)**



**El interés por  
períodos no anuales**

Se utiliza para traspasar capitales cuando la duración de la operación no coincide con un año, dividiendo el interés anual por el número de veces que el período (días, meses, trimestres, etc.) está incluido en el año:

año comercial = 360 días  
año civil = 365 días



## UNIDAD 3

# El interés en las operaciones financieras: interés compuesto

Autores:

JOAQUÍN TUR MADROÑAL  
JOSÉ LÓPEZ BRONCHAL  
LAURA GABARDA POLO

ÍNDICE

PRESENTACIÓN .....	61
1. EL INTERÉS COMPUESTO: CONCEPTO Y TERMINOLOGÍA BÁSICA .....	63
1.1. LEYES COMPUESTAS .....	63
1.2. DIFERENCIACIÓN ENTRE CAPITALIZACIÓN SIMPLE Y CAPITALIZACIÓN COMPUESTA .....	67
1.3. TANTOS EQUIVALENTES E INTERÉS NOMINAL .....	69
1.4. INTERÉS EFECTIVO .....	72
1.5. INTERÉS PREFERENCIAL .....	74
2. RENTAS .....	75
2.1. CONCEPTOS QUE INTERVIENEN EN UNA RENTA .....	75
2.2. CLASIFICACIÓN DE LAS RENTAS .....	81
3. PRÉSTAMOS .....	82
3.1. MÉTODO FRANCÉS .....	83
3.2. MÉTODO DE CUOTAS DE AMORTIZACIÓN CONSTANTES .....	87
3.3. MÉTODO AMERICANO .....	95
4. LA T.A.E. EN LOS PRÉSTAMOS .....	97
ESQUEMA - RESUMEN .....	100
SOLUCIONARIO A LAS ACTIVIDADES DE AUTOEVALUACIÓN .....	372
ACTIVIDADES DE HETEROEVALUACIÓN .....	407



Acabamos de estudiar las leyes de capitalización simple y los cálculos que con ellas se pueden realizar. Estas leyes simples son la mejor forma de comenzar el estudio de la matemática financiera. Con ellas te has introducido en el conocimiento de las leyes, los tipos de interés y la terminología básica que te será de gran utilidad en adelante.

En esta unidad vamos a estudiar un nuevo tipo de leyes: las leyes financieras compuestas. Así mismo, se analizará cómo calcular la tasa de rendimiento o de coste efectiva de una operación, y las razones que llevan a los bancos a aplicar distintas tasas de interés a sus distintos clientes.

Por último, conoceremos qué se entiende por una renta financiera, cómo se amortiza un préstamo, y qué es y cómo se calcula la T.A.E. de una operación financiera.

- Al finalizar el estudio de esta unidad serás capaz de...**
- Conocer las diferencias entre interés simple y compuesto.
  - Conocer los distintos tipos de rentas y su funcionamiento.
  - Calcular los términos amortizativos en una operación de préstamo.



## 1. EL INTERÉS COMPUESTO: CONCEPTO Y TERMINOLOGÍA BÁSICA

En la unidad anterior hemos estudiado el significado del tipo de interés y cómo éste puede reflejar un coste o un rendimiento. De la misma manera hemos desarrollado la operativa de trabajo con las leyes financieras simples, trasladando capitales a distintos momentos del tiempo; hacia atrás utilizando la ley de descuento y hacia delante la de capitalización.

Como has podido comprobar, hemos centrado todo nuestro razonamiento en operaciones que tenían una duración igual o inferior a un año. Pero, ¿qué ocurre si, como es habitual, las operaciones tienen una duración superior al año natural? Para realizar traslados de capitales en operaciones con una duración superior a un año debemos utilizar otro tipo de leyes: las leyes financieras compuestas\*.

Vamos a analizar qué son y cómo funcionan estas leyes, estableciendo una comparación entre los resultados que se obtendrían utilizando una ley financiera simple o una ley financiera compuesta.

### 1.1. LEYES COMPUESTAS

Podemos definir **ley financiera compuesta** como aquella ley financiera de capitalización o de descuento que nos permite trasladar capitales en el tiempo, teniendo en cuenta los intereses generados durante cada período y que se suele utilizar para operaciones con duración superior a un año.

En la definición aparecen dos características de las leyes compuestas que las *diferencian* respecto de las leyes de capitalización simple:

- 1) Las leyes compuestas se utilizan para operaciones con una duración superior a un año\*.
- 2) Las leyes compuestas tienen en cuenta los intereses que se van generando cada período.

Este último concepto es la característica más importante de las leyes de capitalización compuesta, por lo que vamos a realizar un análisis detallado en el siguiente epígrafe.

En primer lugar, vamos a deducir la **ley de capitalización compuesta**. Para ello, puede ser útil que tengas presente algún tipo de operación en la que esta ley se utiliza, como por ejemplo, una imposición a plazo fijo.

Esta operación consiste en ingresar en un banco una determinada cantidad de dinero (por ejemplo, un millón de pesetas) y no "tocarla" hasta que no transcurre un plazo de tiempo concreto, con el fin de obtener un rendimiento. ¿De cuánto dinero dispondremos al final de ese período? Eso es lo que nos dirá la ley de capitalización compuesta que estudiamos a continuación.

**La ley financiera compuesta tiene en cuenta los intereses generados durante cada período y se utiliza para operaciones con duración superior a un año**

\* En nuestro razonamiento, con el fin de facilitar la comprensión, vamos a utilizar las leyes compuestas sólo en operaciones con duración superior a un año, ya que es a partir de un año cuando los resultados obtenidos mediante este tipo de leyes sufren una mayor variación en relación con las leyes de capitalización simple. No obstante, debemos decir que en la práctica financiera esto no siempre es así, utilizándose en algunas operaciones financieras a c/p leyes compuestas para el cálculo de intereses.



Figura 3.1.

Procederemos trasladando el capital inicial año tras año, es decir, calcularemos primero su valor al final del año 1 ( $t_1$ ), luego este valor lo trasladaremos al final del año 2 ( $t_2$ ), y así sucesivamente hasta que lleguemos al año que nos interesa (en nuestro caso, el año genérico  $n$  ( $t_n$ )).

Así, empezamos trasladando nuestro capital del año 0 ( $t_0$ ) al año 1 ( $t_1$ ) de la siguiente manera:

$$C_1 = C_0 \cdot (1+i_c)$$

Para trasladar este capital al año 2 haremos:

$$C_2 = C_1 \cdot (1+i_c) = C_0 \cdot (1+i_c) \cdot (1+i_c)$$

Así sucesivamente hasta obtener:

$$C_n = C_0 \cdot (1+i_c) \cdot (1+i_c) \cdot (1+i_c) \cdot (1+i_c) \cdot \dots \cdot (1+i_c) \cdot (1+i_c)$$

1            2            3            4            .....            n-1            n

Reduciendo exponentes y suponiendo que el tipo de interés de capitalización es constante obtendremos que:

$$C_n = C_0 \cdot (1 + i_c)^n$$

Siendo esta la expresión de la **Ley de Capitalización Compuesta** y, análogamente a las definiciones realizadas para la capitalización simple, obtendremos:

- $C_n$ : *Capital final*, es decir, el capital resultante al final de la operación.
- $C_0$ : *Capital inicial*, aquél que existe al principio de la operación.
- $i_c$ : Es el *tipo de interés* de la operación, referido a un determinado período de tiempo.
- $n$ : Es la *duración de la operación* expresado en años, meses, días etc.

Ejemplo: Retomemos de nuevo nuestro ejemplo del millón de pesetas, pero esta vez suponiendo que vamos a invertirlo durante tres años. En este caso hemos negociado con el banco una tasa de interés del 8,25% anual. Si aplicamos la fórmula de la capitalización compuesta obtendremos:

$$C_n = C_o \cdot (1+i_o) \cdot (1+i_o) \cdot (1+i_o) =$$

$$C_n = 1.000.000 \cdot (1 + 0,0825)^3 =$$

$$1.000.000 \cdot (1,0825)^3 =$$

$$1.000.000 \cdot (1,26848026) =$$

$$1.268.480 \text{ ptas.}$$

Donde:

- $C_n$ : Es nuestra incógnita y representa el capital al final de la operación.
- $C_o$ : Es el millón de pesetas que invertimos.
- $i$ : Es el tipo de interés. En este caso es de un 8,25% anual.
- $n$ : Es el número de años transcurridos. 3 en el ejemplo.

Como has podido comprobar, cuando finaliza la operación al cabo de los tres años disponemos de 1.268.480 ptas. Esto quiere decir que habremos obtenido unos intereses totales de 268.480 ptas. a lo largo de los tres años que dura la operación.

Es conveniente que para realizar las operaciones de cálculo de esta unidad trabajes con una calculadora científica, o sea, que permita calcular de manera automática el resultado de una potencia elevada a cualquier exponente. Esto te facilitara enormemente la resolución de las actividades que debes realizar a lo largo de esta unidad.

Como venimos haciendo desde la anterior unidad, después de obtener la ley de capitalización, deducimos la **ley de descuento**. Ésta nos permite hacer la operación inversa de la anterior, esto es, en lugar de preguntarnos cuánto dinero tendremos dentro de tres años si ingresamos en un plazo fijo un millón de pesetas, obtenemos cuánto dinero debemos ingresar en un plazo fijo para tener al cabo de tres años una determinada cantidad de dinero.

### DESCUENTO COMPUESTO

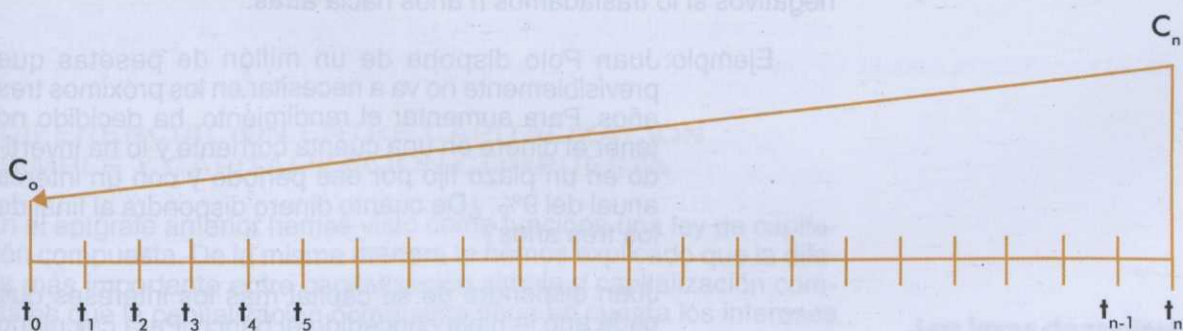


Figura 3.2.

Podemos trasladar un capital hacia atrás utilizando una ley financiera compuesta con exponente (n) negativo

Es decir, vamos a trasladar nuestro capital desde el año n ( $t_n$ ) (el capital que deseamos disponer en ese año) hasta el año 0 ( $t_0$ ) (el capital que deberemos ingresar hoy). Para ello, vamos a operar de manera inversa a como lo hacíamos en las leyes de capitalización, dividiendo nuestro capital por el tipo de interés de descuento  $i_d$  cada año.

Así pues, para trasladar nuestro capital del año n ( $t_n$ ) al año 0 ( $t_0$ ) haremos lo siguiente:

Para trasladarlo al año n-1:

$$C_{n-1} = C_n \cdot 1 / (1 + i_d)$$

Para trasladarlo al año n-2:

$$C_{n-2} = (C_{n-1}) \cdot 1 / (1 + i_d) = (C_n) \cdot 1 / (1 + i_d) \cdot 1 / (1 + i_d)$$

Y así sucesivamente hasta obtener:

$$C_0 = C_n \cdot \underset{1}{1 / (1 + i_d)} \cdot \underset{2}{1 / (1 + i_d)} \cdot \underset{3}{1 / (1 + i_d)} \cdot \underset{4}{1 / (1 + i_d)} \cdot \dots \dots \dots \cdot \underset{n-1}{1 / (1 + i_d)} \cdot \underset{n}{1 / (1 + i_d)} = C_n \cdot 1 / (1 + i_d)^n$$

Obteniendo de esta forma la **Ley de Descuento Compuesta**:

$$C_0 = C_n \cdot (1 + i)^{-n}$$

Donde:

- $C_0$  : Es la incógnita, y es el valor del capital  $C_n$  en el momento 0.
- $C_n$  : Es el valor del capital en el momento n, y que trasladamos al momento 0.
- $n$  : Es el número de periodos que hay entre el momento final (n) y el momento inicial al que trasladamos el capital (0).
- $i$  : Tipo de interés aplicado en la operación.

Como puedes observar es la expresión inversa de la ley compuesta de capitalización. Visto esto, a partir de ahora trabajaremos con la ley compuesta de capitalización, tanto para trasladar capitales hacia delante como hacia atrás, cambiando únicamente el signo del exponente (n). Será positivo si queremos trasladar un capital n años hacia delante y negativos si lo trasladamos n años hacia atrás.

**Ejemplo:** Juan Polo dispone de un millón de pesetas que previsiblemente no va a necesitar en los próximos tres años. Para aumentar el rendimiento, ha decidido no tener el dinero en una cuenta corriente y lo ha invertido en un plazo fijo por ese periodo y con un interés anual del 9%. ¿De cuánto dinero dispondrá al final de los tres años?

Juan dispondrá de su capital más los intereses que cada año le haya concedido el banco. Para calcularlo basta con ir de año en año: calculamos los intereses del primer año ( $1.000.000 \cdot (1 + 0,09)$ ), y operamos como si esta cantidad se invirtiera el siguiente año ( $1.000.000 \cdot (1 + 0,09) \cdot (1 + 0,09)$ ), y ésta a su vez el tercer año.

Este resultado se obtiene más rápidamente si aplicamos la ley de capitalización compuesta. ¿Por qué la ley de capitalización y no de descuento? Porque nos interesa trasladar un capital del presente al futuro, y no al revés.

$$C_n = C_o \cdot (1 + i_o)^n = 1000000 \cdot (1 + 0,09)^3 = \\ = 1.000.000 \cdot 1,295029 = 1.295.029 \text{ ptas.}$$

Por tanto, invertir un millón de pesetas en un plazo fijo permite obtener al cabo de tres años 1.295.029 pesetas.

Imaginemos que Juan Polo no está interesado en aumentar la rentabilidad de su dinero sino que lo que quiere es, dentro de tres años, hacer un viaje que le costará, aproximadamente, 800.000 ptas. Como dispone ahora de unos ahorros, ha decidido invertir en un plazo fijo la cantidad necesaria para, al cabo de tres años, disponer de esas 800.000 ptas.

Para calcular la inversión que deberá realizar utilizaremos la ley de descuento compuesto, a través de la que trasladaremos el capital final, esto es, las 800.000 ptas. al presente.

$$C_o = C_n \cdot (1 + i_d)^{-n} = 800.000 \cdot (1 + 0,09)^{-3} = \\ = 800.000 \cdot 0,7721834 = 617.746 \text{ ptas.}$$

Por tanto, si Juan invierte 617.746 ptas. en un plazo fijo, obtendrá a los tres años las 800.000 ptas. que necesitaba para hacer el viaje.

Haz este mismo ejercicio para un tipo de interés del 8,25%.

## ACTIVIDADES

- 1ª La empresa Prima S.A. necesita 50.000.000 ptas. para hacer frente a la compra de maquinaria. El Banco Blanco se presta a dejarle la citada suma a un interés anual del 11,35%.
- ¿Qué cantidad tendrá que pagar Prima S.A. al banco al final de la operación dentro de 4 años?
  - ¿Cuál será la cuantía de los intereses que Prima S.A. tendrá que satisfacer en dicha fecha?

## 1.2. DIFERENCIACIÓN ENTRE CAPITALIZACIÓN SIMPLE Y CAPITALIZACIÓN COMPUESTA

En el epígrafe anterior hemos visto cómo funciona una ley de capitalización compuesta. De la misma manera te hemos explicado que la diferencia más importante entre capitalización simple y capitalización compuesta es que la capitalización compuesta tiene en cuenta los intereses generados en cada periodo.

Esto significa que para calcular el capital final del ejemplo (1.268.480 ptas. para un tipo de interés de 8,25%) en el que invertíamos un millón de pesetas durante tres años, estamos teniendo en cuenta los intereses que se van generando cada año.

**Las leyes de capitalización simple no tienen en cuenta los intereses generados en cada periodo, al contrario que las compuestas que sí les afectan**

Es decir, que mientras que para calcular los intereses del primer año estamos teniendo en cuenta un millón de pesetas, para calcular los intereses del segundo año, nuestro capital inicial no va a ser el millón de pesetas sino, un millón más los intereses generados durante ese año, y así sucesivamente para cada año mientras dure la operación.

Para que entiendas mejor este concepto vamos a calcular los resultados obtenidos para cada año utilizando primero una ley financiera simple y luego una ley financiera compuesta.

Ejemplo: Partimos del mismo ejemplo, es decir, invertir un millón de pesetas durante 3 años a un interés del 8,25% anual. Vamos a calcular los intereses que nos generan cada período utilizando tanto una ley de capitalización simple como una ley de capitalización compuesta, y además el capital resultante al final del décimo año si mantuviésemos la inversión.

	Capitalización simple. Fórmula de cálculo	Capital resultante al final de cada año	Capitalización compuesta. Forma de cálculo	Capital resultante al final de cada año
1 <sup>er</sup> año	$1.000.000 \cdot (1+0,0825)$	1.082.500 ptas.	$1.000.000 \cdot 1,0825$	1.082.500 ptas.
2 <sup>o</sup> año	$1.000.000 \cdot (1+2 \cdot 0,0825)$	1.165.000 ptas.	$1.082.500 \cdot 1,0825$	1.171.806 ptas.
3 <sup>er</sup> año	$1.000.000 \cdot (1+3 \cdot 0,0825)$	1.247.500 ptas.	$1.171.806 \cdot 1,0825$	1.268.480 ptas.
10 <sup>o</sup> año	$1.000.000 \cdot (1+10 \cdot 0,0825)$	1.825.000 ptas.	$1.000.000 \cdot (1,0825)^{10}$	2.209.423 ptas.

Tabla 3.1.

En el cálculo de la capitalización compuesta hemos capitalizado año por año para ilustrar el razonamiento que estamos tratando de explicar. Por ello, hemos ido multiplicando el capital inicial de cada año (que es el final del año anterior) por el factor de capitalización  $(1+i)$ , que en este ejemplo es 1,0825.

Como puedes observar, a medida que va pasando el tiempo aumenta la diferencia entre los resultados obtenidos con la ley de capitalización simple y los obtenidos con la ley de capitalización compuesta.

Este hecho es fácilmente comprensible al comparar los resultados obtenidos al final del último año (el 10) y debido a que en la capitalización compuesta los intereses generados cada año se suman al capital invertido el año siguiente. Esta diferencia viene reflejada en la figura 3.3.

Siguiendo el esquema que utilizamos en la unidad anterior para explicar las leyes de capitalización simple, pasemos ahora a explicar cómo se calculan los tipos de interés no anuales en las leyes compuestas. Para ello definiremos qué son y cómo se calculan los llamados **tantos equivalentes**.

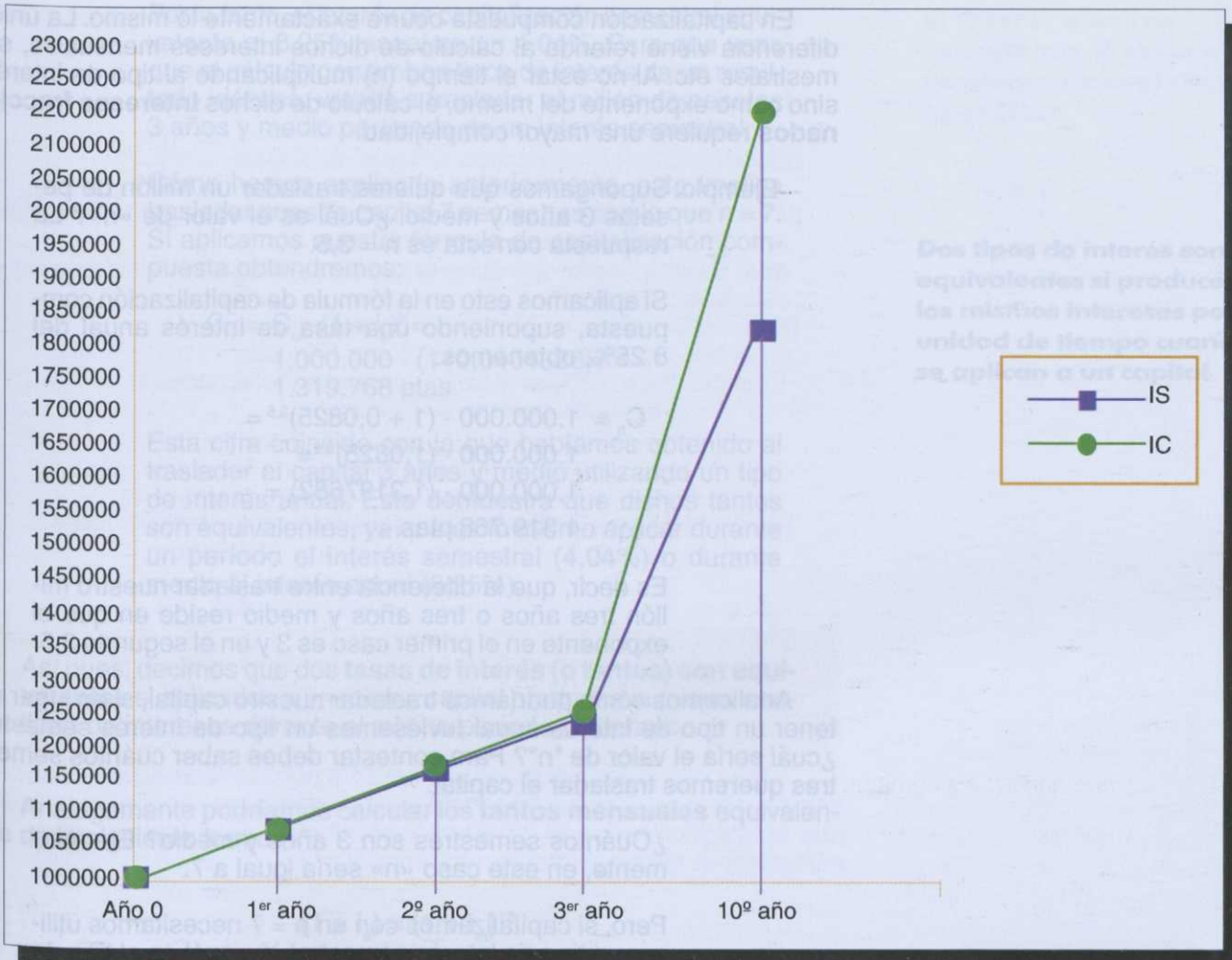


Figura 3.3.

### ACTIVIDADES

2ª Capitalizar tanto por capitalización simple como compuesta un capital de 1.000.000 ptas. al 10% anual durante:

- Seis meses
- Un año
- Dos años
- Tres años

Compara los resultados por uno y otro método y comprueba que se ajustan al gráfico anterior.

### 1.3. TANTOS EQUIVALENTES E INTERÉS NOMINAL

Como aprendiste en la unidad anterior, para trasladar capitales de un momento del tiempo a otro distinto es necesario aplicar el tipo de interés que corresponde a dicho período. Así, para la capitalización simple, no podíamos trasladar un capital un mes utilizando el tipo de interés anual. Debíamos dividirlo entre 12 para obtener el tipo de interés correspondiente a un mes.

En capitalización compuesta ocurre exactamente lo mismo. La única diferencia viene referida al cálculo de dichos intereses mensuales, semestrales etc. Al no estar el tiempo (n) multiplicando al tipo de interés, sino como exponente del mismo, el cálculo de dichos **intereses fraccionados** requiere una mayor complejidad.

Ejemplo: Supongamos que quieres trasladar un millón de pesetas 3 años y medio. ¿Cuál es el valor de «n»? La respuesta correcta es n = 3,5.

Si aplicamos esto en la fórmula de capitalización compuesta, suponiendo una tasa de interés anual del 8.25%, obtenemos:

$$\begin{aligned}
 C_n &= 1.000.000 \cdot (1 + 0,0825)^{3,5} = \\
 &= 1.000.000 \cdot (1,0825)^{3,5} = \\
 &= 1.000.000 \cdot (1,3197682) = \\
 &= 1.319.768 \text{ ptas.}
 \end{aligned}$$

Es decir, que la diferencia entre trasladar nuestro millón tres años o tres años y medio reside en que el exponente en el primer caso es 3 y en el segundo 3,5.

Analicemos cómo podríamos trasladar nuestro capital, si en lugar de tener un tipo de interés anual tuviésemos un tipo de interés semestral ¿cuál sería el valor de "n"? Para contestar debes saber cuántos semestres queremos trasladar el capital.

¿Cuántos semestres son 3 años y medio? Efectivamente, en este caso «n» sería igual a 7.

Pero, si capitalizamos con un n = 7 necesitamos utilizar un tipo de interés semestral. Y, ¿cuál es el tipo de interés semestral equivalente a un 8,25% anual?

Para obtener un **interés semestral** debemos hacer lo siguiente:

$$(1 + i_a) = (1 + i_s) \cdot (1 + i_s) = (1 + i_s)^2$$

$$(1 + i_a) = (1 + i_s)^2$$

Donde:

$i_a$  = Es el interés anual.

$i_s$  = Es el interés semestral equivalente a nuestro interés anual.

Aunque a primera vista pueda parecer una operación complicada, si lo piensas razonadamente, te darás cuenta que es un procedimiento muy lógico. Lo que hacemos es igualar factores de capitalización (la unidad más el correspondiente tipo de interés) que deben dar un resultado idéntico si se aplican sobre el mismo capital (date cuenta que un año equivale a dos semestres).

Si operamos en la fórmula obtenemos:

$$\begin{aligned}
 (1 + i_a) &= (1 + i_s)^2 \\
 (1 + 0,0825) &= (1 + i_s)^2 \\
 \sqrt{(1,0825)} &= 1 + i_s \\
 1,0404326 &= 1 + i_s \\
 i_s &= 0,0404326 = 4,04\%
 \end{aligned}$$



Por lo tanto, el interés de capitalización semestral equivalente al 8,25% anual es un 4,04%. Para que veas que el cálculo con ambos tipos de interés da un resultado idéntico, vamos a trasladar el millón de pesetas 3 años y medio partiendo de un interés semestral.

Cómo hemos explicado anteriormente, esto implica trasladar nuestro capital 7 semestres con lo que  $n = 7$ . Si aplicamos nuestra fórmula de capitalización compuesta obtendremos:

$$C_n = C_0 \cdot (1 + i_s)^7 = 1.000.000 \cdot (1 + 0,0404326)^7 = 1.319.768 \text{ ptas.}$$

Esta cifra coincide con la que habíamos obtenido al trasladar el capital 3 años y medio utilizando un tipo de interés anual. Esto demuestra que dichos tantos son equivalentes, ya que es lo mismo aplicar durante un período el interés semestral (4,04%) o durante medio el interés anual (8,25%).

Así pues, decimos que dos **tasas de interés (o tantos) son equivalentes** si aplicados a un mismo capital producen la misma cantidad de intereses durante el mismo período de tiempo.

Análogamente podríamos calcular los **tantos mensuales** equivalentes de la siguiente forma:

$$(1 + i_a) = (1 + i_m)^{12}$$

En ocasiones, las entidades financieras emplean una notación alternativa para expresar el tipo de interés. Esta notación alternativa se denomina **tanto nominal**. Permite obtener un tipo de interés anual a partir de los tipos de interés referidos a los distintos subperíodos que tiene el año (meses, trimestres, semestres, etc.)

Por ello, es frecuente que, al hablar del rendimiento que puedes obtener si ingresas tu dinero en el banco, éste venga expresado por un tanto nominal anual.

Conviene reseñar que el tanto nominal no es verdaderamente el rendimiento que obtiene el cliente, ya que, para obtener éste, habrá que tener en cuenta los diversos gastos que el banco carga en cualquier operación de este tipo, como son los gastos de estudio de la operación, gastos de apertura de la cuenta, comisiones y corretajes, etc. (son las llamadas *características comerciales* y se estudiarán en profundidad en el epígrafe siguiente).

A este rendimiento se le denomina **Tanto Anual Equivalente (T.A.E.)** y todas las entidades financieras están obligadas a publicar el T.A.E. de sus operaciones.

Retomando de nuevo el tanto nominal, su cálculo es muy sencillo y tiene su origen en los años cuarenta cuando se suponía una baja cultura financiera en la población. Funciona de la siguiente manera:

Ejemplo: Si tenemos una cuenta en el banco que nos liquida los intereses mensualmente, para obtener el tanto nominal anual bastará con multiplicar el tipo de interés mensual por 12.

El interés efectivo representa el costo o rendimiento real de una operación

**Dos tipos de interés son equivalentes si producen los mismos intereses por unidad de tiempo cuando se aplican a un capital**

**El interés nominal es el resultado de multiplicar n veces el interés subperiodal i**

A partir del razonamiento anterior podemos deducir la siguiente fórmula:

$$j^{(m)} = m \cdot i^{(m)}$$

Donde:

$j^{(m)}$  = Representa el tanto nominal anual calculado a partir de un tanto efectivo referido a un período  $m$ .

$m$  = Es el número de veces que dicho período está incluido en el año.

$i^{(m)}$  = Es el interés efectivo referido al período  $m$ .

Ejemplo: Para calcular el tanto nominal anual a partir de un tipo de interés semestral, haríamos:

$$j^{(2)} = 2 \cdot i^{(2)}$$

Si aplicamos los datos del ejemplo anterior obtenemos:

$$j^{(2)} = 2 \cdot 0,0404 = 0,0808$$

Como puedes comprobar, la diferencia es mínima (8,08% frente a 8,25%) y su cálculo es mucho más sencillo.

Por lo tanto, el interés nominal nos sirve de orientación para conocer, aproximadamente, el posible coste o rendimiento que finalmente tendrá una operación. Así pues, el **interés nominal** ( $j^{(m)}$ ) es el resultado de multiplicar  $m$  veces el interés subperiodal  $i^{(m)}$ .

### ACTIVIDADES

- 3ª Calcular el capital equivalente a 1.250.000 ptas. dentro de 2 años y medio, si el tipo de interés aplicado es el 2% bimestral.

### 1.4. INTERÉS EFECTIVO

Hasta ahora hemos tenido en cuenta únicamente los costes estrictamente financieros de una operación. Es decir, hemos trasladado capitales basándonos en un tipo de interés determinado como reflejo del precio del dinero. Pero, ¿qué ocurre con las comisiones bancarias? ¿Cómo se tienen en cuenta, por ejemplo, los pagos que tenemos que hacer al banco por el tiempo dedicado a estudiar nuestra operación?

Todos estos gastos, que son independientes del tipo de interés que se aplique a la operación, son lo que denominamos características comerciales de una operación. Estas características comerciales representan el pago al banco por los servicios prestados.

Las **Características Comerciales** son cantidades de dinero que se intercambian entre las partes de la operación y que responden al pago de servicios relacionados con la operación, comisiones de apertura, estudios de solvencia, pago de impuestos, etc.

Como puedes suponer, estas características comerciales afectan al coste o rendimiento de una operación.

Ejemplo: Imagina que necesitas un millón de pesetas y decides pedir un préstamo a devolver dentro de un año y medio. El banco te dice que el tipo de interés aplicable a esta operación es del 12% anual. Aceptas la operación y el banco, para asegurarse la devolución del préstamo, realiza un estudio de tu solvencia por el que te cobra 15.000 ptas. En este caso, ¿cuál ha sido el coste real? ¿Inferior, igual o superior a la tasa de interés?

Por supuesto, tu coste va a ser mayor que el 12% anual. Esto es debido a que, para calcularlo, debes tener en cuenta, no sólo los intereses, sino también las 15.000 ptas. del estudio de la operación que te ha cobrado el banco.

Vamos pues, a calcular cuál es el coste real de nuestro préstamo. Lo primero que debemos hacer es plantear una ecuación en la que aparezcan todos los cobros y pagos que tenemos que hacer a lo largo de la operación.

Por una parte sabemos que el banco nos va a dar 1.000.000 ptas. al principio de la operación. De este millón tenemos que descontar las 15.000 ptas. que pagamos por el estudio. Es decir, que en realidad vamos a recibir 985.000 ptas. al iniciar la operación.

Por otra parte, dentro de un año y medio vamos a tener que devolver al banco el millón de pesetas más los correspondientes intereses. Si aplicamos la tasa de interés del 12%, obtenemos que el capital a devolver es:

$$\begin{aligned} C_n &= 1.000.000 \cdot (1 + 0,12)^{1,5} = \\ &= 1.000.000 \cdot (1,1852966) = \\ &= 1.185.297 \text{ ptas.} \end{aligned}$$

Es decir, dentro de año y medio tendremos que devolver 1.185.297 ptas.

Para calcular cuál ha sido el coste real de la operación debemos comparar lo que hemos recibido (985.000 ptas. al inicio de la operación) y lo que debemos devolver (1.185.297 ptas. un año y medio después). Para ello planteamos la siguiente ecuación:

$$985.000 \cdot (1 + i_e)^{1,5} = 1.185.297 \text{ ptas.}$$

Despejando  $i_e$  obtenemos que el coste efectivo de la operación es de un 13'13%, superior en más de un punto a nuestro interés del 12%. Ello se debe a la existencia de características comerciales, en este caso, a las 15.000 ptas. correspondientes a la comisión de estudio.

Por tanto, podemos concluir que el tipo de **interés real** al que un banco concede un préstamo será superior al **tanto nominal** inicialmente ofrecido.

Esta conclusión podemos extenderla a las operaciones de inversión, en las que el rendimiento que nos ofrece el banco por nuestros ahorros es inferior al tanto nominal ofrecido inicialmente por el banco (el cliente soporta una serie de gastos que la encarecen). Este coste o rendimiento real es lo que se conoce como **tanto de interés efectivo**.

**El interés efectivo representa el costo o rendimiento real de una operación**

**El tanto de interés efectivo reflejará tanto el coste de los intereses como el coste de las características comerciales**

El interés efectivo  
representa el coste o  
rendimiento real de una  
operación

**Tanto de interés efectivo** es la tasa real de coste o rendimiento de una operación financiera determinada. Se denomina real porque además del coste o rendimiento puramente financieros tiene en cuenta las pérdidas o beneficios causados por las características comerciales inherentes a la operación.

### ACTIVIDADES

4ª Una empresa solicita al Banco Blanco un préstamo de 1.000.000 ptas. a devolver dentro de un año. El tipo de interés pactado con la entidad financiera es el 12 % anual. Si el banco le cobra 50.000 ptas. en concepto de comisión de apertura en el momento de concederle el préstamo, ¿cuál es el tipo de interés efectivo de coste?

**El interés preferencial es el que aplican los bancos a sus mejores clientes**

### 1.5. INTERÉS PREFERENCIAL

Hasta ahora hemos estudiado qué es una tasa de interés compuesto, cómo se calculan los tantos equivalentes y qué se entiende por interés efectivo. Como hemos visto, todas estas variables están referenciadas a un tipo de interés, pero, ¿es este tipo de interés igual para todos los clientes de una determinada entidad financiera?

Como puedes suponer el tipo de interés que los bancos aplican a sus clientes depende de diversos factores (volumen de negocio que genere cada cliente, cantidad de operaciones, cantidad de dinero depositado en la entidad, relación personal, etc.).

Ejemplo: No es lo mismo que tú, como persona particular, pidas un préstamo que si lo pide una gran empresa. Ni le van a exigir las mismas garantías ni le cobrarán el mismo tipo de interés.

Los bancos, como toda empresa, procuran tener satisfechos a sus clientes más importantes, aquéllos que les producen un mayor beneficio. Y para conseguirlo les conceden siempre las condiciones más ventajosas que los mercados financieros permiten ofrecer, o lo que es lo mismo, les dispensan un trato preferencial.

Como parte fundamental de este trato preferencial, que incluye, por ejemplo, la exención del pago de determinadas comisiones, está la aplicación del llamado interés preferencial. Este **interés preferencial** es la tasa de rendimiento o de coste que refleja las condiciones más ventajosas que el banco es capaz de ofrecer. Es decir, comprende dos tipos de interés: por una parte el tipo de interés más alto aplicable a las inversiones y, por otra, es el tipo de interés más bajo aplicable a los préstamos.

**El interés preferencial** es el que se aplica a determinados clientes en función de su importancia, solvencia y del volumen de operaciones que realiza con el banco, y refleja las condiciones más ventajosas que el banco puede ofrecer.

Partiendo del tipo de interés de préstamo preferencial, que es el que se aplica a los mejores clientes, el banco va a ir incrementando el tipo de interés para las diferentes operaciones de préstamos, según se vaya reduciendo la importancia de los clientes.

Del mismo modo, en las operaciones de inversión, el banco ofrece a sus mejores clientes su tipo de interés preferencial y va reduciéndolo en función de la importancia del cliente.

Esto crea un escalonamiento de intereses que tiene, como centro, las tasas de interés preferencial. Va aumentando para definir el tipo de interés aplicable a los préstamos y disminuyendo para definir la tasa de rendimiento aplicable a las inversiones.

Ejemplo: Supón que una entidad financiera sitúa su interés preferencial para prestar dinero en el 7% y su tasa de rendimiento para inversiones, también preferencial, en un 6%.

Lo normal es que, si vamos a hablar con esta entidad financiera sin haber tenido un trato previo con la misma, nos apliquen un tipo de interés para préstamos de, al menos, un 8,5 o un 9%. Si, por el contrario, invirtiésemos nuestros ahorros en la entidad, ésta no nos pagará más de un 4 o 4,5% anual.

## 2. RENTAS

### 2.1. CONCEPTOS QUE INTERVIENEN EN UNA RENTA

Como te habrás dado cuenta, estaréis trabajado con operaciones financieras muy sencillas.

Ejemplo: Cuando hemos presentado el préstamo de un millón de pesetas, hemos supuesto que su devolución se hacía de una sola vez al final de la operación.

En cambio, la forma más habitual de trabajar es devolver el préstamo poco a poco durante todo el tiempo que dura la operación.

Ejemplo: Si nos dejan un millón de pesetas durante tres años, lo normal es que cada mes vayamos pagando una determinada cantidad de dinero al banco. Así, al acabar el periodo del préstamo (3 años) no tendremos que realizar un desembolso tan grande.

En el siguiente epígrafe estudiaremos con detenimiento las clases de préstamos que son más habituales en el mercado. Pero antes es importante aclarar dos conceptos que emplearemos:

- Definir qué es una renta.
- Hacer operaciones matemáticas financieras con las rentas (como, por ejemplo, para calcular el valor del capital final derivado de un plan de pensiones, etc.)

¿Qué es una renta?

Una **renta** es una sucesión de capitales que tienen vencimientos en distintos momentos del tiempo.

Ejemplos: Cuando una persona suscribe un plan de pensiones consistente en ingresar al final de cada mes una determinada cantidad de dinero, estamos ante un ejemplo de renta.

Utilizando las fórmulas de renta podemos calcular el valor de varios capitales que vencen en distintos momentos del tiempo

También es un ejemplo de renta las cantidades que al principio de cada mes un inquilino debe pagar en concepto de alquiler.

Observa de estos dos ejemplos una característica: el vencimiento, es decir, la fecha en la que se hace efectivo el pago. En el primer caso, el vencimiento es al final del mes y por ello la renta recibe el nombre de renta **pospagable**. En el segundo caso, se paga al principio del mes, recibiendo el nombre de renta **prepagable**.

Las rentas, además de por el vencimiento, pueden diferenciarse porque sean variables o constantes los tipos de interés y las cuotas. Pero nosotros no vamos a entrar en esta diferenciación y vamos a suponer que ambos (cuota y tipos de interés), se mantienen constantes durante toda la operación.

Esto es, siguiendo con nuestros ejemplos, no cambia el alquiler, ni cambian las aportaciones al plan de pensiones, ni los tipos de interés al que se invierten los fondos del plan.

## RENTA POSPAGABLE

Vamos a calcular el valor final e inicial de una renta pospagable.

### Valor final:

El cálculo del valor final de una renta no es más que el traslado de los capitales del periodo al final de la operación.

Ejemplo: Supongamos que una persona acuerda con su banco que cada final de año, realizará una imposición (ingreso) de 1.000.000 ptas. en su cuenta durante los próximos tres años. El banco le dará unos intereses del 8% anual constantes, y al final del periodo le devolverá las imposiciones más los intereses generados.

¿Cuál será el valor de esta renta el día 31 de diciembre del tercer año? Se puede ver gráficamente en la figura 3.4.

Para calcular el valor final, trasladamos los capitales al día 31 de diciembre del tercer año.

Como ya vimos, para trasladar un capital a un momento futuro hay que multiplicar dicho capital por uno más el tipo de interés que se aplica a dicho periodo.

En nuestro caso estamos considerando que es el mismo para todos los periodos, así:

$$\begin{aligned} \text{Año 1} &= 1.000.000 \cdot (1 + i)^2 = 1.000.000 (1 + 0,08)^2 \\ &= 1.166.400 \text{ ptas.} \\ \text{Año 2} &= 1.000.000 \cdot (1 + i) = 1.000.000 (1 + 0,08) \\ &= 1.080.000 \text{ ptas.} \\ \text{Año 3} &= 1.000.000 \text{ ptas.} \end{aligned}$$

El valor final será la suma de las tres cantidades:

Valor final de la renta:

$$1.166.400 + 1.080.000 + 1.000.000 = 3.246.400 \text{ ptas.}$$

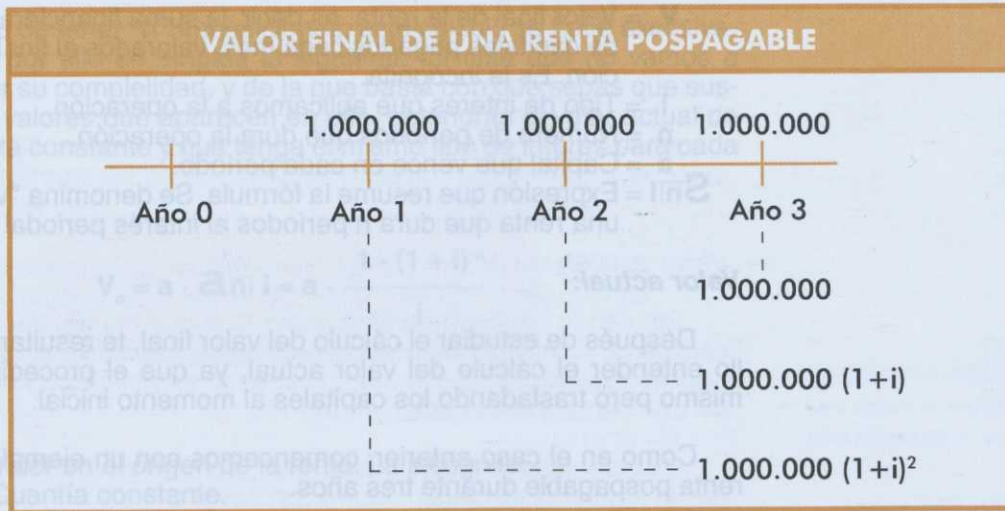


Figura 3.4.

Lo que hemos visto para tres periodos se puede generalizar a más periodos, pero, si lo calculamos de la forma vista anteriormente, sería un proceso muy largo. Por ello, para simplificar los cálculos, se emplea una fórmula que se obtiene del caso general para "n" periodos.

Para "n" periodos, el valor final de los términos de la renta será:

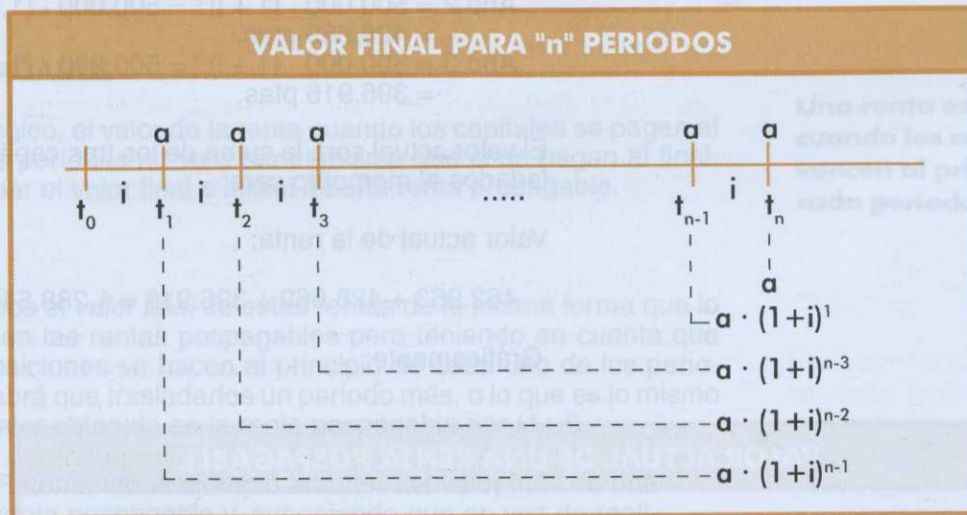


Figura 3.5.

La fórmula para el cálculo del valor final de una renta por su complejidad no la vamos a demostrar, simplemente debes saber que, sustituyendo los valores correspondientes: valor constante de la renta (a), tipo de interés aplicado (i) y número de periodos de la operación (n) obtendrás el valor final.

$$V_n = a \cdot \overline{S_n}|i = a \cdot \frac{(1+i)^n - 1}{i}$$

Donde:

$V_n$  = Valor final de la renta, es decir, la suma financiera del conjunto de capitales pagados cada mes, valorados al final de la operación. Es la incógnita.

$i$  = Tipo de interés que aplicamos a la operación.

$n$  = Número de períodos que dura la operación.

$a$  = Capital que vence en cada período.

$S_{\overline{n}|i}$  = Expresión que resume la fórmula. Se denomina "Valor Final de una renta que dura  $n$  períodos al interés periodal constante  $i$ ".

**Valor actual:**

Después de estudiar el cálculo del valor final, te resultará muy sencillo entender el cálculo del valor actual, ya que el procedimiento es el mismo pero trasladando los capitales al momento inicial.

Como en el caso anterior, comencemos con un ejemplo sencillo de renta pospagable durante tres años.

Ejemplo: Una persona realiza una imposición en su cuenta de 500.000 ptas. durante los próximos tres años. ¿Cuál es el valor actual de dicha renta si el banco aplica un tipo de interés del 8% anual?

Para calcular el valor actual habrá que trasladar al momento cero los capitales:

$$\text{Año 1} = 500.000 \cdot (1 + i)^{-1} = 500.000 \cdot (1,08)^{-1} = 462.963 \text{ ptas.}$$

$$\text{Año 2} = 500.000 \cdot (1 + i)^{-2} = 500.000 \cdot (1,08)^{-2} = 428.669 \text{ ptas.}$$

$$\text{Año 3} = 500.000 \cdot (1 + i)^{-3} = 500.000 \cdot (1,08)^{-3} = 396.916 \text{ ptas.}$$

El valor actual será la suma de los tres capitales trasladados al momento cero:

Valor actual de la renta:

$$462.963 + 428.669 + 396.916 = 1.288.548 \text{ ptas.}$$

Gráficamente:

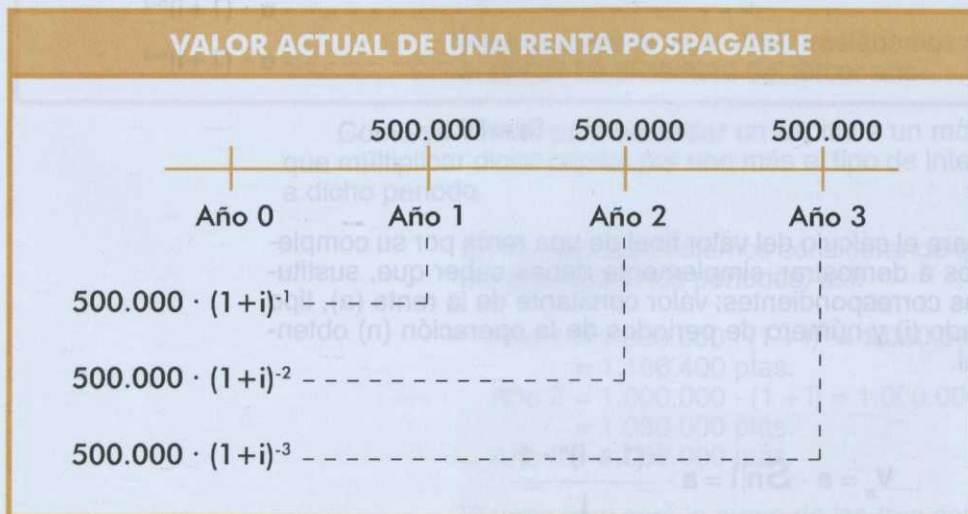


Figura 3.6.



En el caso de tener "n" imposiciones, este cálculo se hace excesivamente largo, por ello se emplea la siguiente fórmula que no vamos a demostrar por su complejidad, y de la que basta con que sepas que sustituyendo los valores que aparecen en ella, obtendrás el valor actual de cualquier renta constante y que tenga el mismo tipo de interés para cada periodo.

$$V_0 = a \cdot \ddot{a}_{\overline{n}|i} = a \cdot \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}$$

Donde:

$V_0$  = Valor en el origen de la renta. La incógnita.

$a$  = Cuantía constante.

$i$  = Tipo de interés.

$\ddot{a}_{\overline{n}|i}$  = Es la expresión que resume la fórmula.

Ahora ya sabes qué es una renta y cómo calcular su valor final (valor al final de la operación) y su valor actual (valor al inicio de la operación).

Todos estos cálculos los hemos realizado suponiendo que los capitales vencen al final de cada período. Ahora bien, en la vida real también nos podemos encontrar rentas que tengan situado el vencimiento al principio de los distintos períodos, como es el caso de los alquileres que se pagan al principio de cada mes y no al final.

### RENTA PREPAGABLE

Como es lógico, el valor de la renta cuando los capitales se pagan al principio de los períodos no va a ser el mismo que si se pagan al final. Vamos a calcular el valor final e inicial de una renta prepagable.

#### Valor final:

Calcularemos el *valor final* de estas rentas de la misma forma que lo calculábamos en las rentas pospagables pero teniendo en cuenta que ahora las imposiciones se hacen al principio de cada uno de los períodos, por ello habrá que trasladarlos un periodo más, o lo que es lo mismo multiplicar el valor obtenido en la renta pospagable por  $(1+i)$ .

Ejemplo: Retomando el ejemplo anterior del valor final de una renta pospagable y, suponiendo que en vez de realizar la imposición el día 30 de cada mes (pospagable) se realiza el día 1 de cada mes (prepagable), podremos calcular el valor final de la renta simplemente multiplicando los valores anteriores por  $(1+i)$ .

Para "n" imposiciones en "n" periodos, tendremos la siguiente fórmula:

$$V_n = a \cdot \ddot{S}_{\overline{n}|i} = a \cdot S_{\overline{n}|i} (1+i) = a \cdot \frac{(1+i)^n - 1}{i} \cdot (1+i)$$

Donde:

$\ddot{S}_{\overline{n}|i}$  = Representa la fórmula del valor final de una renta prepagable. Como puedes comprobar utilizamos " " para diferenciar una renta prepagable de una renta pospagable.

Dependiendo del término los valores pueden ser constantes o variables

Una renta es prepagable cuando los capitales vencen al principio de cada periodo

Una renta es cierta cuando todos los capitales que intervienen son conocidos

Rentas pospagables  
Los capitales vencen al final de cada periodo

Rentas prepagables  
Los capitales vencen al inicio de cada periodo

$(1 + i)$  = Es el factor que nos permite convertir una renta pospagable en una renta prepagable, al trasladar la renta pospagable un período.

$i$  = Es el tipo de interés, expresado en la unidad de tiempo correspondiente (días, meses, años, etc.).

$a$  = Es el valor de la cuota, es decir, de los capitales que vencen cada período.

**Valor actual:**

Siguiendo un razonamiento análogo al que hemos desarrollado para calcular el valor final de una renta pospagable, también podemos obtener el valor actual de una renta prepagable trasladando **el valor actual de una renta pospagable** un período.

De este razonamiento obtenemos, para "n" periodos y "n" impositio- nes la siguiente fórmula:

$$V_0 = a \cdot \ddot{a}_{\overline{n}|i} = a \cdot a_{\overline{n}|i} \cdot (1 + i) = a \cdot \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i} \cdot (1 + i)$$

Donde:

$\ddot{a}_{\overline{n}|i}$  = Representa la fórmula del valor actual de una renta prepagable. Como puedes comprobar se utiliza " " " para diferenciar una renta prepagable de una renta pospagable.

$(1 + i)$  = Es el factor que nos permite convertir una renta pospagable en una renta prepagable, al trasladar la renta pospagable un período.

$i$  = Tipo de interés expresado en la unidad de tiempo correspondiente (días, meses, años, etc.).

$a$  = Valor de la cuota, es decir, de los capitales que vencen cada período.

A lo largo de este epígrafe hemos introducido el concepto de rentas y su utilidad para calcular valores finales y actuales de una serie de **capitales iguales** que vencen periódicamente. Estas **rentas** se denominan **constantes**, porque cada período vence el mismo capital.

El siguiente cuadro resume el cálculo de los valores actuales y finales de las distintas rentas constantes que existen:

RENTAS CONSTANTES	
<p><b>Rentas pospagables</b> Los capitales vencen al final de cada período</p>	$\left\{ \begin{aligned} \text{Valor actual} &= V_0 = a \cdot a_{\overline{n} i} = a \cdot \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i} \\ \text{Valor final} &= V_n = a \cdot S_{\overline{n} i} = a \cdot \frac{(1 + i)^n - 1}{i} \end{aligned} \right.$
<p><b>Rentas prepagables</b> Los capitales vencen al inicio de cada período</p>	$\left\{ \begin{aligned} \text{Valor actual} &= V_0 = a \cdot \ddot{a}_{\overline{n} i} = a \cdot a_{\overline{n} i} \cdot (1 + i) = a \cdot \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i} \cdot (1 + i) \\ \text{Valor final} &= V_n = a \cdot \ddot{S}_{\overline{n} i} = a \cdot S_{\overline{n} i} (1 + i) = a \cdot \frac{(1 + i)^n - 1}{i} \cdot (1 + i) \end{aligned} \right.$

Figura 3.7.

## 2.2. CLASIFICACIÓN DE LAS RENTAS

A continuación se clasifican los distintos tipos de rentas que existen. Ya conoces el funcionamiento de algunas de ellas, las más utilizadas. El resto de tipos de renta no se van a desarrollar en profundidad, se presentan para que, al menos, conozcas sus características y las diferencias que existen entre ellas.

- **Según la cuantía de los términos**, es decir, dependiendo de si varían los capitales que vencen en cada período, distinguimos:

- **Rentas constantes.** Todos los términos que intervienen en la renta son de la misma cuantía, es decir, cada período vence un mismo capital.

Ejemplo: Cada treinta días vence un capital de 5.000 ptas.

- **Rentas variables.** La cuantía de los términos varía siguiendo una progresión matemática, aritmética o geométrica. Es decir, los capitales que vencen son distintos en cada período.

Ejemplo: El primer capital que vence son 5.000 ptas., el segundo  $5.000 (1+0,05)$ , el tercero  $5.000 (1+0,05)^2$ , el cuarto  $5.000 (1+0,05)^3$ , etc.

**Dependiendo del término las rentas pueden ser constantes o variables**

- **Según donde se encuentre el vencimiento** de los términos de la renta:

- **Rentas prepagables.** Son aquellas en las que los términos se pagan al principio de cada período. Por ejemplo, un alquiler.

- **Rentas pospagables.** Cuando los términos se pagan al final de cada período, como es el caso de los salarios.

- **Según la naturaleza de los capitales**, las rentas pueden ser:

- **Ciertas.** Cuando los términos que intervienen son conocidos. Es decir, se sabe en todo momento cuál es el importe del capital que vence en cada momento.

Ejemplo: Sueldo fijo que cobra una persona durante este año.

- **Aleatorias.** Si los términos no son conocidos, es decir, cuando no sabemos con exactitud la cantidad que vence al final de cada período.

Ejemplo: El sueldo variable que gana un vendedor a comisión (el sueldo depende de la cantidad de productos que venda cada mes).

**Una renta es cierta cuando todos los capitales que intervienen son conocidos**

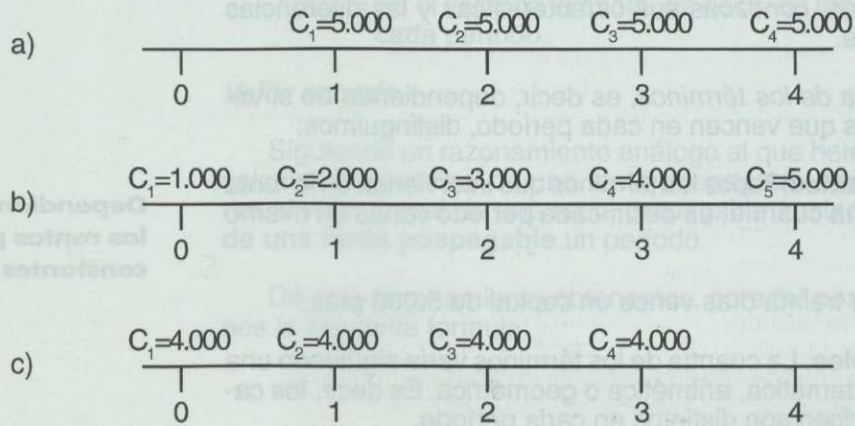
- **Según la duración** de la renta:

- **Rentas temporales.** Tienen una duración finita, es decir, la renta dura un número de períodos determinado. Por ejemplo, 36 meses.

- **Rentas perpetuas.** Son de duración indeterminada. Es el caso de las rentas vitalicias, que duran mientras viva el beneficiario de las mismas.

**ACTIVIDADES**

5ª Clasifica según los cuatro criterios anteriores las siguientes rentas:



Ahora ya sabes qué es una renta y cómo se puede calcular su valor tanto actual como final. Hemos profundizado, sobre todo, en el cálculo de las rentas constantes. Como has podido comprobar, éstas son muy útiles cuando debemos realizar cálculos del tipo: ¿cuánto deberíamos pagar cada mes para devolver una determinada cantidad de dinero que nos ha prestado el banco?

En el siguiente epígrafe desarrollaremos este razonamiento y aprenderemos los distintos tipos de préstamos que existen, dependiendo de la forma en que se devuelve el capital.

**3. PRÉSTAMOS**

Como ya sabes un **préstamo** es una operación por la que una institución financiera, normalmente un banco, entrega una cantidad determinada de dinero a un particular, empresa, etc. En contraprestación, este último deberá devolver el importe del capital prestado más una suma adicional en concepto de intereses.

En una operación de préstamo intervienen dos figuras; por una parte el **prestamista** (que es la entidad financiera nos deja el dinero) y el **prestatarario** (persona, empresa, etc., a la que el banco deja el dinero).

Las operaciones de préstamo se caracterizan por seguir las leyes financieras compuestas. Esto quiere decir que:

- Existe una prestación única por parte del prestamista ( $C_0$ ).
- Sigue una contraprestación múltiple, formada por todos los términos amortizativos que devuelve el prestatario ( $a_1, a_1, a_{n-1}, a_n$ ), es decir, todos los pagos que se realizan para devolver el capital prestado.

El **término amortizativo** es el capital que vamos a pagar al banco al final de cada período para devolver el dinero que nos ha prestado.

Los términos amortizativos ( $a$ ) de los préstamos están compuestos de dos elementos:

**Los préstamos son operaciones comunes compuestas, que se devuelven mediante los términos amortizativos**

Rentas prepagables  
los capitales vencen al inicio de cada período

- 1) **La cuota de amortización.** Se representa por  $A$  y es la cuantía destinada a reducir el capital  $C_0$  pendiente de amortizar.
- 2) **La cuota de interés.** Se representa por  $I$  y es la cuantía destinada a pagar los intereses que se han generado desde que se pagó el último término amortizativo.

Podemos decir que el término amortizativo  $a$  es igual a la cuota de amortización  $A$  (parte del término amortizativo que se destina a devolver el capital que nos han prestado) más la cuota de interés  $I$  (que representa los intereses que se han generado durante ese período). Luego:

$$a = A + I$$

Ejemplo: Supón que una persona ha solicitado un préstamo a un banco de 1.000.000 de ptas. Va a pagar al banco cuotas de 52.244 ptas. constantes al mes durante los dos próximos años. Parte de esa cantidad serán los intereses (por ejemplo 2.000 ptas.), y el resto será amortización del capital prestado.

La suma de la cuota de interés y la cuota de amortización constituye el término amortizativo, o sea, las 52.244 ptas.

En este epígrafe vamos a estudiar tres métodos de amortización de préstamos:

- Método Francés.
- Método de cuotas de amortización constantes.
- Método Americano.

**El término amortizativo incluye la cuota de amortización y la cuota de interés**

### 3.1. MÉTODO FRANCÉS

Este método de amortización de préstamos tiene dos características:

- 1) Los *términos amortizativos son constantes*. El cliente, en cada fecha de amortización, siempre paga la misma cantidad de dinero, hasta la total amortización del préstamo ( $a_1 = a_2 = a_3 = \dots = a_n$ ).
- 2) El *tipo de interés que se aplica es constante* durante toda la duración del préstamo.

Las entidades financieras para calcular cuál es el término amortizativo de los préstamos emplean unas tablas (ver figura 3.9). Éstas indican cuál es el término amortizativo en función de la duración del préstamo, su importe y el tipo de interés aplicado.

Estas tablas son muy útiles ya que podemos conocer al momento qué cantidad tenemos que pagar por un préstamo, variando cualquier variable que interviene en la operación (podemos adecuarlo fácilmente según nuestras posibilidades).

**En el método francés los términos amortizativos son iguales**



### ¿Cuál es la estructura de las tablas?

La primera fila de la tabla presenta el número de años que dura la operación (1, 2, 3, ..., 20), mientras que en la segunda se muestra el número de meses (12, 24, 36, ..., 240). Así, en la primera tabla se contempla una duración máxima de 10 años (120 meses) y en la segunda aparecen las cuotas que se pagarían en operaciones con una duración comprendida entre 11 años (132 meses) y 20 años (240 meses).

Por el contrario, los datos de la primera columna de ambas tablas presentan los diferentes tipos de interés nominal anuales aplicables. Están comprendidos entre 5% y 12,50%.

### ¿Cómo se utilizan las tablas?

Ejemplo: Queremos calcular la cuota que habrá que pagar para devolver un préstamo de 1.000.000 ptas. con un tipo de interés del 12% y una duración de 5 años.

Los datos de la tabla aparecen en miles de pesetas. Por ello, para calcular la cuota correspondiente a la devolución de 1.000.000 ptas. tan sólo tenemos que:

- 1) Dividir el nominal del préstamo por 1.000:

Para un préstamo de un millón de ptas.  
 $1.000.000 / 1.000 = 1.000$

- 2) Multiplicar el dato encontrado en la tabla por el número obtenido teniendo en cuenta el tipo de interés y los años del préstamo.

Así, para un tipo de interés del 12% y 5 años de duración nos da un valor de 22,244448, que multiplicamos por el valor obtenido en el punto anterior:

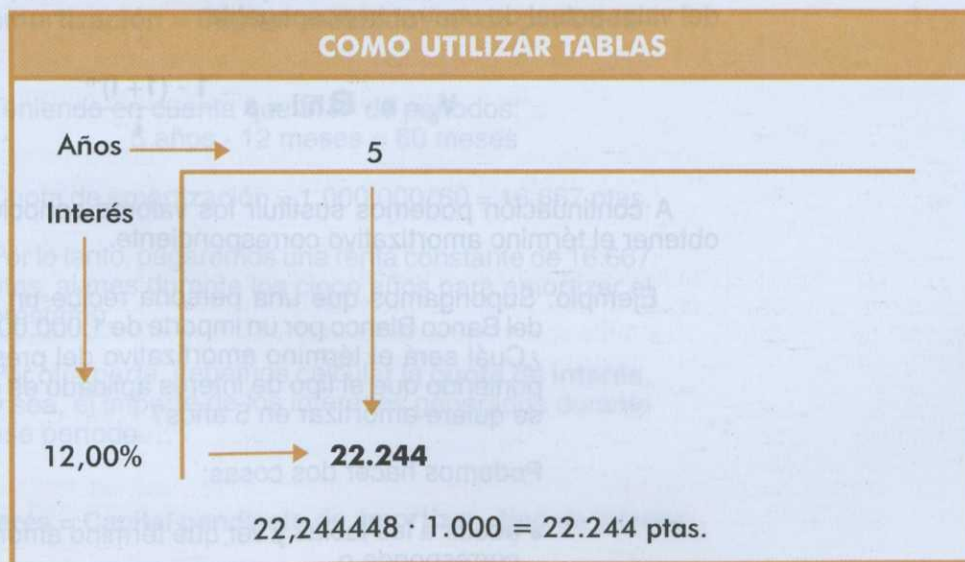


Figura 3.9.

Por lo tanto, deberemos pagar 22.244 ptas. todos los meses durante cinco años (recuerda que en el método francés los términos amortizativos, mensualidades, son siempre constantes).

Una vez tenemos localizado el dato en la tabla, podemos hacer, rápidamente una análisis comparativo de las cuotas que pagaríamos si nos prestaran distintas cantidades de dinero.

Ejemplo: Supongamos que para devolver o amortizar el préstamo de un millón de pesetas podemos disponer de más dinero al mes, es decir, podemos pagar más cuota y reducir así el plazo de amortización.

Si miramos las tablas, teniendo en cuenta que el tipo de interés será el mismo (12%), podemos amortizar el préstamo en tres años pagando una cuota de 33.214 ptas. al mes.

Del mismo modo, podemos pagar menos cuota al mes alargando el tiempo de amortización (por ejemplo, para 8 años sale una cuota mensual de 16.252 ptas.).

También podemos comparar nuestras 22.244 ptas. con las cuotas que pagaríamos si solicitamos el préstamo por 250.000 ptas., 2.000.000 ptas. o 5.000.000 ptas:

Nominal del préstamo	Cuota	
250.000 ptas.	5.561 ptas.	$(22,244448 \cdot 250.000 / 1.000)$
2.000.000 ptas.	44.489 ptas.	$(22,244448 \cdot 2.000.000 / 1.000)$
5.000.000 ptas.	111.222 ptas.	$(22,244448 \cdot 5.000.000 / 1.000)$

Tabla 3.2.

Seguramente te preguntarás de dónde se obtienen los valores de la tabla. Pues bien, éstos no son más que el resultado de aplicar la fórmula del valor actual de una renta pospagable:

$$V_0 = a \cdot \overline{a}_{\overline{n}|i} = a \cdot \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}$$

A continuación podemos sustituir los valores conocidos:  $V_0$ ,  $i$ ,  $n$ , y obtener el término amortizativo correspondiente.

Ejemplo: Supongamos que una persona recibe un préstamo del Banco Blanco por un importe de 1.000.000 de ptas. ¿Cuál será el término amortizativo del préstamo suponiendo que el tipo de interés aplicado es del 12% y se quiere amortizar en 5 años?

Podemos hacer dos cosas:

- acudir a las tablas y ver qué término amortizativo le corresponde o,
- emplear la fórmula anterior. Sustituyendo nos queda:

$$1.000.00 = a \cdot \frac{1 - (1 + 0,12)^{-5}}{0,12}$$

Por lo tanto:  $a = 22.244$  ptas.



ACTIVIDADES

6ª ¿Cuál será el término amortizativo mensual constante que se deberá pagar al banco para las siguientes operaciones de préstamo francés?

- a) Préstamo de 2.500.000 ptas., a un tanto nominal del 6% anual, según si se amortiza en 2, 4 o 8 años.
- b) Préstamo de 10.225.000 ptas., a un tanto nominal anual del 11,5% según si se amortiza en 1, 3 o 5 años.

3.2. MÉTODO DE CUOTAS DE AMORTIZACIÓN CONSTANTES

En el punto anterior hemos utilizado el método francés para amortizar un préstamo. Como hemos explicado, la característica más importante de este método es que cada período se paga siempre lo mismo, sin distinguir cuánto estamos pagando en concepto de intereses y cuánto en concepto de amortización del capital.

Ahora analizaremos un nuevo método: el método de **cuotas de amortización constantes**. Como su propio nombre indica, consiste en devolver un préstamo pagando en cada período una cuota de amortización constante (siempre la misma) más la cuota de interés correspondiente a los intereses durante el período.

**En el método de cuotas de amortización constantes, los términos amortizativos son variables y decrecientes**

Ejemplo: Préstamo de un millón de pesetas en 5 años a un tanto nominal anual del 12%.

En primer lugar tenemos que calcular cuál es el capital que vamos a amortizar cada año. Dado que las cuotas de amortización tienen que ser iguales, debemos dividir el capital prestado por el número de períodos que tenga la operación. Así pues, calcularemos:

$$\text{Cuota de amortización} = \text{Capital prestado} / \text{n}^\circ \text{ de períodos}$$

Teniendo en cuenta que el n° de periodos:  
5 años · 12 meses = 60 meses

$$\text{Cuota de amortización} = 1.000.000 / 60 = 16.667 \text{ ptas.}$$

Por lo tanto, pagaremos una renta constante de 16.667 ptas. al mes durante los cinco años para amortizar el préstamo.

Por otra parte, debemos calcular la **cuota de interés**, o sea, el importe de los intereses generados durante ese período.

$$\text{Cuota de interés} = \text{Capital pendiente de amortizar} \cdot \text{tipo de interés}$$

1<sup>er</sup> Mes:

Siendo el tipo de interés del 1% mensual, en el primer período tendremos que pagar:

$$\text{Cuota de interés} = 1.000.000 \cdot 0,01 = 10.000 \text{ ptas.}$$

Por lo tanto, en el primer mes deberemos pagar 26.667 ptas., 16.667 ptas. son para amortizar el préstamo y 10.000 ptas. en concepto de intereses.

2º Mes:

Para el segundo mes tendríamos la misma cuota de amortización (16.667 ptas.), pero varía la cuota de interés porque tenemos menos capital pendiente de amortizar (el mes pasado ya pagamos 16.667 ptas. del préstamo):

Capital pendiente de amortizar:  
 $1.000.000 - 16.667 = 983.333$  ptas.

Cuota de interés del segundo mes:  
 $983.333 \cdot 0,01 = 9.833$  ptas.

Término amortizativo 2º mes:  
 $16.667 + 9.833 = 26.500$  ptas.

Comprueba tú mismo que la cuota correspondiente al tercer mes es de 26.333 ptas.

De esta forma, aunque un tanto tediosa y lenta, podemos ir calculando cada uno de los términos amortizativos.

**MÉTODO ABREVIADO**

Si te fijas, los términos amortizativos decrecen de una forma constante, a razón de 167 ptas. al mes:

- 1º mes: 26.667 ptas
- 2º mes:  $26.667 - 167 = 26.500$  ptas.
- 3º mes:  $26.500 - 167 = 26.333$  ptas.
- 4º mes:  $26.333 - 167 = 26.166$  ptas.
- 5º mes:  $26.166 - 167 = 25.999$  ptas.

....

Son los intereses que corresponden a las 16.667 ptas. (la cuota de amortización fija) que amortizamos cada mes.

Por lo tanto, si aprovechamos esta propiedad, podemos calcular de una forma mucho más rápida todos los términos amortizativos.

Debes seguir dos pasos:

- Calcular la cuota del primer periodo (de la misma forma que hemos visto anteriormente):

T. amortizativo = cuota amortización + cuota interés  
 Término amortizativo =  $16.667 + 10.000 = 26.667$  ptas.

- Hallar la diferencia entre dos términos amortizativos consecutivos:

Diferencia = cuota de amortización · tipo de interés  
 Diferencia =  $16.667 \cdot 0.01 = 167$  ptas.

En estos momentos podrías desarrollar rápidamente una tabla con los términos amortizativos de todos los periodos. Tan sólo tendrías que ir decreciendo en 167 ptas. la cuota del periodo anterior.

**TABLAS**

¿Qué ocurre si sólo queremos conocer la cuota de un mes, por ejemplo, el correspondiente al periodo 25 de pago? Creemos conveniente que conozcas el manejo de las tablas (ver figuras 3.10 a 3.13) que utilizan los propios bancos y que te solucionan este tipo de problema.

Existen diferentes tablas según la duración en años que tenga el préstamo (1, 3, 5 y 7 años). Estas tablas muestran en su primera fila los tipos de interés nominal anual, mientras que los datos de la primera columna señalan el número de periodo correspondiente. Como es lógico, el número de periodos varía, siendo mayor cuando el préstamo dura más años.

Su utilización es similar a la vista en el método francés.

Ejemplo: Comprobemos la metodología calculando el término amortizativo correspondiente al periodo 50 de nuestro ejemplo.

Un préstamo de un millón a devolver en 5 años, a un tanto nominal anual del 12%.

- 1) Nos situamos en la tabla correspondiente a la duración del préstamo. En nuestro caso  $n = 5$  años (figuras 3.11 y 3.12).
- 2) Localizar el dato situado en la casilla correspondiente a la intersección del periodo 50 y el tipo de interés 12%. Anotarlo: 18,5.
- 3) Dividir el nominal del préstamo por 1.000 (es la base en la que están redactadas las tablas):  
 $1.000.000 / 1.000 = 1.000$
- 4) Multiplicar el dato encontrado en la tabla por el número obtenido en el paso anterior:  
 $18,5 \cdot 1.000 = 18.500$

Por lo tanto, en el periodo 50 pagaríamos un término amortizativo de 18.500 ptas.

Como resumen final podemos decir que el método de cuotas de amortización constantes se caracteriza por:

- La cuota destinada a amortización (A) es constante. Lógicamente, los términos amortizativos (a) serán variables y decrecientes, puesto que si cada vez amortizamos la misma cantidad, los intereses generados en cada período serán cada vez menores.
- El rédito periodal será también constante durante toda la operación.

Como has podido comprobar, la utilización de las tablas es muy sencilla y reduce los cálculos al mínimo.

En la vida real, las entidades bancarias no realizan manualmente los cálculos, sino que emplean las tablas. Es conveniente que aprendas a manejarlas correctamente y, por ello, vamos a terminar este método de amortización de los préstamos con un nuevo ejemplo.

Ejemplo: El Sr. Martínez solicita a su banco un préstamo de 5.000.000 de ptas., que pretende amortizar en un plazo de 3 años. Sabiendo que el tipo de interés pospagable que le aplica la entidad financiera es del 7%.

¿Qué cantidad o qué término amortizativo le corresponderá pagar el primer mes, el mes doce y el último?

Para el primer mes:

- 1) Como se va a amortizar el préstamo en tres años, acudiremos directamente a la tabla correspondiente ( $n=3$ ) (ver figura 3.10).
- 2) Localizamos el término amortizativo, que será la intersección correspondiente a un tipo de interés del 7% y el periodo primero:  
Es el 33,61111.
- 3) Dividimos el nominal del préstamo, los 5.000.000 ptas. por 1.000 que es la base de las tablas;  
 $5.000.000 / 1.000 = 5.000$
- 4) Multiplicamos el dato encontrado en las tablas (punto 2 anterior) por 5.000, y esto nos dará:  
 $5.000 \cdot 33,61111 = 168.056$  ptas.

Por lo tanto, el primer mes el Sr. Martínez pagará una cuota de 168.056 ptas.

Para el mes 12:

- 1) Tomaremos los datos de intersección de un tipo de interés del 7% (es el mismo) pero ahora tomamos la cuota número doce, que corresponde a un término de 31,82870.
- 2) Multiplicamos esa cantidad por 5.000 (al igual que hacíamos en el punto cuatro para el primer mes) y nos dará:  
 $5.000 \cdot 31,82870 = 159.143$  ptas.

Por lo tanto, el Sr. Martínez pagará el decimosegundo mes un término amortizativo de su préstamo de 159.143 ptas.

Para el último mes:

- 1) Localizamos el término correspondiente de la tabla: sería la intersección del 7% de interés y el mes o cuota número 36, y nos da un valor de 27,93981.
- 2) Multiplicamos dicha cantidad por 5.000 y nos da:  
 $5.000 \cdot 27,93981 = 139.699$  ptas.

Por lo tanto el Sr. Martínez pagará en la última cuota un importe de 139.699 ptas.

**MÉTODO CUOTAS DE AMORTIZACIÓN CONSTANTES**  
Base 1000 Ptas. pago mensual

<b>n=1 año</b>		<i>tipos de interés</i>						
<i>num. peri</i>	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00	11,00	12,00	13,00
1	88,33333	89,16667	90,00000	90,83333	91,66667	92,50000	93,33333	94,16667
2	87,91667	88,68056	89,44444	90,20833	90,97222	91,73611	92,50000	93,26389
3	87,50000	88,19444	88,88889	89,58333	90,27778	90,97222	91,66667	92,36111
4	87,08333	87,70833	88,33333	88,95833	89,58333	90,20833	90,83333	91,45833
5	86,66667	87,22222	87,77778	88,33333	88,88889	89,44444	90,00000	90,55556
6	86,25000	86,73611	87,22222	87,70833	88,19444	88,68056	89,16667	89,65278
7	85,83333	86,25000	86,66667	87,08333	87,50000	87,91667	88,33333	88,75000
8	85,41667	85,76389	86,11111	86,45833	86,80556	87,15278	87,50000	87,84722
9	85,00000	85,27778	85,55556	85,83333	86,11111	86,38889	86,66667	86,94444
10	84,58333	84,79167	85,00000	85,20833	85,41667	85,62500	85,83333	86,04167
11	84,16667	84,30556	84,44444	84,58333	84,72222	84,86111	85,00000	85,13889
12	83,75000	83,81944	83,88889	83,95833	84,02778	84,09722	84,16667	84,23611

<b>n=3 años</b>		<i>tipos de interés</i>						
<i>num. peri</i>	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00	11,00	12,00	13,00
1	32,77778	33,61111	34,44444	35,27778	36,11111	36,94444	37,77778	38,61111
2	32,63889	33,44907	34,25926	35,06944	35,87963	36,68981	37,50000	38,31019
3	32,50000	33,28704	34,07407	34,86111	35,64815	36,43519	37,22222	38,00926
4	32,36111	33,12500	33,88889	34,65278	35,41667	36,18056	36,94444	37,70833
5	32,22222	32,96296	33,70370	34,44444	35,18519	35,92593	36,66667	37,40741
6	32,08333	32,80093	33,51852	34,23611	34,95370	35,67130	36,38889	37,10648
7	31,94444	32,63889	33,33333	34,02778	34,72222	35,41667	36,11111	36,80556
8	31,80556	32,47685	33,14815	33,81944	34,49074	35,16204	35,83333	36,50463
9	31,66667	32,31481	32,96296	33,61111	34,25926	34,90741	35,55556	36,20370
10	31,52778	32,15278	32,77778	33,40278	34,02778	34,65278	35,27778	35,90278
11	31,38889	31,99074	32,59259	33,19444	33,79630	34,39815	35,00000	35,60185
12	31,25000	31,82870	32,40741	32,98611	33,56481	34,14352	34,72222	35,30093
13	31,11111	31,66667	32,22222	32,77778	33,33333	33,88889	34,44444	35,00000
14	30,97222	31,50463	32,03704	32,56944	33,10185	33,63426	34,16667	34,69907
15	30,83333	31,34259	31,85185	32,36111	32,87037	33,37963	33,88889	34,39815
16	30,69444	31,18056	31,66667	32,15278	32,63889	33,12500	33,61111	34,09722
17	30,55556	31,01852	31,48148	31,94444	32,40741	32,87037	33,33333	33,79630
18	30,41667	30,85648	31,29630	31,73611	32,17593	32,61574	33,05556	33,49537
19	30,27778	30,69444	31,11111	31,52778	31,94444	32,36111	32,77778	33,19444
20	30,13889	30,53241	30,92593	31,31944	31,71296	32,10648	32,50000	32,89352
21	30,00000	30,37037	30,74074	31,11111	31,48148	31,85185	32,22222	32,59259
22	29,86111	30,20833	30,55556	30,90278	31,25000	31,59722	31,94444	32,29167
23	29,72222	30,04630	30,37037	30,69444	31,01852	31,34259	31,66667	31,99074
24	29,58333	29,88426	30,18519	30,48611	30,78704	31,08796	31,38889	31,68981
25	29,44444	29,72222	30,00000	30,27778	30,55556	30,83333	31,11111	31,38889
26	29,30556	29,56019	29,81481	30,06944	30,32407	30,57870	30,83333	31,08796
27	29,16667	29,39815	29,62963	29,86111	30,09259	30,32407	30,55556	30,78704
28	29,02778	29,23611	29,44444	29,65278	29,86111	30,06944	30,27778	30,48611
29	28,88889	29,07407	29,25926	29,44444	29,62963	29,81481	30,00000	30,18519
30	28,75000	28,91204	29,07407	29,23611	29,39815	29,56019	29,72222	29,88426
31	28,61111	28,75000	28,88889	29,02778	29,16667	29,30556	29,44444	29,58333
32	28,47222	28,58796	28,70370	28,81944	28,93519	29,05093	29,16667	29,28241
33	28,33333	28,42593	28,51852	28,61111	28,70370	28,79630	28,88889	28,98148
34	28,19444	28,26389	28,33333	28,40278	28,47222	28,54167	28,61111	28,68056
35	28,05556	28,10185	28,14815	28,19444	28,24074	28,28704	28,33333	28,37963
36	27,91667	27,93981	27,96296	27,98611	28,00926	28,03241	28,05556	28,07870

Figura 3.10.

**MÉTODO CUOTAS DE AMORTIZACIÓN CONSTANTES**  
**Base 1000 Ptas. pago mensual**

n=5 años num. peri	tipos de interés							
	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00	11,00	12,00	13,00
1	21,66667	22,50000	23,33333	24,16667	25,00000	25,83333	26,66667	27,50000
2	21,58333	22,40278	23,22222	24,04167	24,86111	25,68056	26,50000	27,31944
3	21,50000	22,30556	23,11111	23,91667	24,72222	25,52778	26,33333	27,13889
4	21,41667	22,20833	23,00000	23,79167	24,58333	25,37500	26,16667	26,95833
5	21,33333	22,11111	22,88889	23,66667	24,44444	25,22222	26,00000	26,77778
6	21,25000	22,01389	22,77778	23,54167	24,30556	25,06944	25,83333	26,59722
7	21,16667	21,91667	22,66667	23,41667	24,16667	24,91667	25,66667	26,41667
8	21,08333	21,81944	22,55556	23,29167	24,02778	24,76389	25,50000	26,23611
9	21,00000	21,72222	22,44444	23,16667	23,88889	24,61111	25,33333	26,05556
10	20,91667	21,62500	22,33333	23,04167	23,75000	24,45833	25,16667	25,87500
11	20,83333	21,52778	22,22222	22,91667	23,61111	24,30556	25,00000	25,69444
12	20,75000	21,43056	22,11111	22,79167	23,47222	24,15278	24,83333	25,51389
13	20,66667	21,33333	22,00000	22,66667	23,33333	24,00000	24,66667	25,33333
14	20,58333	21,23611	21,88889	22,54167	23,19444	23,84722	24,50000	25,15278
15	20,50000	21,13889	21,77778	22,41667	23,05556	23,69444	24,33333	24,97222
16	20,41667	21,04167	21,66667	22,29167	22,91667	23,54167	24,16667	24,79167
17	20,33333	20,94444	21,55556	22,16667	22,77778	23,38889	24,00000	24,61111
18	20,25000	20,84722	21,44444	22,04167	22,63889	23,23611	23,83333	24,43056
19	20,16667	20,75000	21,33333	21,91667	22,50000	23,08333	23,66667	24,25000
20	20,08333	20,65278	21,22222	21,79167	22,36111	22,93056	23,50000	24,06944
21	20,00000	20,55556	21,11111	21,66667	22,22222	22,77778	23,33333	23,88889
22	19,91667	20,45833	21,00000	21,54167	22,08333	22,62500	23,16667	23,70833
23	19,83333	20,36111	20,88889	21,41667	21,94444	22,47222	23,00000	23,52778
24	19,75000	20,26389	20,77778	21,29167	21,80556	22,31944	22,83333	23,34722
25	19,66667	20,16667	20,66667	21,16667	21,66667	22,16667	22,66667	23,16667
26	19,58333	20,06944	20,55556	21,04167	21,52778	22,01389	22,50000	22,98611
27	19,50000	19,97222	20,44444	20,91667	21,38889	21,86111	22,33333	22,80556
28	19,41667	19,87500	20,33333	20,79167	21,25000	21,70833	22,16667	22,62500
29	19,33333	19,77778	20,22222	20,66667	21,11111	21,55556	22,00000	22,44444
30	19,25000	19,68056	20,11111	20,54167	20,97222	21,40278	21,83333	22,26389
31	19,16667	19,58333	20,00000	20,41667	20,83333	21,25000	21,66667	22,08333
32	19,08333	19,48611	19,88889	20,29167	20,69444	21,09722	21,50000	21,90278
33	19,00000	19,38889	19,77778	20,16667	20,55556	20,94444	21,33333	21,72222
34	18,91667	19,29167	19,66667	20,04167	20,41667	20,79167	21,16667	21,54167
35	18,83333	19,19444	19,55556	19,91667	20,27778	20,63889	21,00000	21,36111
36	18,75000	19,09722	19,44444	19,79167	20,13889	20,48611	20,83333	21,18056
37	18,66667	19,00000	19,33333	19,66667	20,00000	20,33333	20,66667	21,00000
38	18,58333	18,90278	19,22222	19,54167	19,86111	20,18056	20,50000	20,81944
39	18,50000	18,80556	19,11111	19,41667	19,72222	20,02778	20,33333	20,63889
40	18,41667	18,70833	19,00000	19,29167	19,58333	19,87500	20,16667	20,45833
41	18,33333	18,61111	18,88889	19,16667	19,44444	19,72222	20,00000	20,27778
42	18,25000	18,51389	18,77778	19,04167	19,30556	19,56944	19,83333	20,09722
43	18,16667	18,41667	18,66667	18,91667	19,16667	19,41667	19,66667	19,91667
44	18,08333	18,31944	18,55556	18,79167	19,02778	19,26389	19,50000	19,73611
45	18,00000	18,22222	18,44444	18,66667	18,88889	19,11111	19,33333	19,55556
46	17,91667	18,12500	18,33333	18,54167	18,75000	18,95833	19,16667	19,37500
47	17,83333	18,02778	18,22222	18,41667	18,61111	18,80556	19,00000	19,19444
48	17,75000	17,93056	18,11111	18,29167	18,47222	18,65278	18,83333	19,01389
49	17,66667	17,83333	18,00000	18,16667	18,33333	18,50000	18,66667	18,83333
50	17,58333	17,73611	17,88889	18,04167	18,19444	18,34722	18,50000	18,65278

Figura 3.11.

**MÉTODO CUOTAS DE AMORTIZACIÓN CONSTANTES**  
Base 1000 Ptas. pago mensual

n=5 años	tipos de interés							
	num. peri	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00	11,00	12,00
51	17,50000	17,63889	17,77778	17,91667	18,05556	18,19444	18,33333	18,47222
52	17,41667	17,54167	17,66667	17,79167	17,91667	18,04167	18,16667	18,29167
53	17,33333	17,44444	17,55556	17,66667	17,77778	17,88889	18,00000	18,11111
54	17,25000	17,34722	17,44444	17,54167	17,63889	17,73611	17,83333	17,93056
55	17,16667	17,25000	17,33333	17,41667	17,50000	17,58333	17,66667	17,75000
56	17,08333	17,15278	17,22222	17,29167	17,36111	17,43056	17,50000	17,56944
57	17,00000	17,05556	17,11111	17,16667	17,22222	17,27778	17,33333	17,38889
58	16,91667	16,95833	17,00000	17,04167	17,08333	17,12500	17,16667	17,20833
59	16,83333	16,86111	16,88889	16,91667	16,94444	16,97222	17,00000	17,02778
60	16,75000	16,76389	16,77778	16,79167	16,80556	16,81944	16,83333	16,84722

n=7 años	tipos de interés							
	num. peri	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00	11,00	12,00
1	5,01190	5,84524	6,67857	7,51190	8,34524	9,17857	10,01190	10,84524
2	5,01185	5,84517	6,67849	7,51182	8,34514	9,17846	10,01179	10,84511
3	5,01179	5,84510	6,67841	7,51173	8,34504	9,17835	10,01167	10,84498
4	5,01173	5,84503	6,67833	7,51164	8,34494	9,17824	10,01155	10,84485
5	5,01167	5,84496	6,67825	7,51155	8,34484	9,17813	10,01143	10,84472
6	5,01161	5,84489	6,67817	7,51146	8,34474	9,17803	10,01131	10,84459
7	5,01155	5,84482	6,67810	7,51137	8,34464	9,17792	10,01119	10,84446
8	5,01149	5,84475	6,67802	7,51128	8,34454	9,17781	10,01107	10,84434
9	5,01143	5,84468	6,67794	7,51119	8,34444	9,17770	10,01095	10,84421
10	5,01137	5,84461	6,67786	7,51110	8,34435	9,17759	10,01083	10,84408
11	5,01131	5,84454	6,67778	7,51101	8,34425	9,17748	10,01071	10,84395
12	5,01125	5,84447	6,67770	7,51092	8,34415	9,17737	10,01060	10,84382
13	5,01119	5,84440	6,67762	7,51083	8,34405	9,17726	10,01048	10,84369
14	5,01113	5,84434	6,67754	7,51074	8,34395	9,17715	10,01036	10,84356
15	5,01107	5,84427	6,67746	7,51065	8,34385	9,17704	10,01024	10,84343
16	5,01101	5,84420	6,67738	7,51057	8,34375	9,17693	10,01012	10,84330
17	5,01095	5,84413	6,67730	7,51048	8,34365	9,17683	10,01000	10,84317
18	5,01089	5,84406	6,67722	7,51039	8,34355	9,17672	10,00988	10,84305
19	5,01083	5,84399	6,67714	7,51030	8,34345	9,17661	10,00976	10,84292
20	5,01077	5,84392	6,67706	7,51021	8,34335	9,17650	10,00964	10,84279
21	5,01071	5,84385	6,67698	7,51012	8,34325	9,17639	10,00952	10,84266
22	5,01065	5,84378	6,67690	7,51003	8,34315	9,17628	10,00940	10,84253
23	5,01060	5,84371	6,67683	7,50994	8,34306	9,17617	10,00929	10,84240
24	5,01054	5,84364	6,67675	7,50985	8,34296	9,17606	10,00917	10,84227
25	5,01048	5,84357	6,67667	7,50976	8,34286	9,17595	10,00905	10,84214
26	5,01042	5,84350	6,67659	7,50967	8,34276	9,17584	10,00893	10,84201
27	5,01036	5,84343	6,67651	7,50958	8,34266	9,17573	10,00881	10,84188
28	5,01030	5,84336	6,67643	7,50949	8,34256	9,17563	10,00869	10,84176
29	5,01024	5,84329	6,67635	7,50940	8,34246	9,17552	10,00857	10,84163
30	5,01018	5,84322	6,67627	7,50932	8,34236	9,17541	10,00845	10,84150
31	5,01012	5,84315	6,67619	7,50923	8,34226	9,17530	10,00833	10,84137
32	5,01006	5,84309	6,67611	7,50914	8,34216	9,17519	10,00821	10,84124
33	5,01000	5,84302	6,67603	7,50905	8,34206	9,17508	10,00810	10,84111
34	5,00994	5,84295	6,67595	7,50896	8,34196	9,17497	10,00798	10,84098
35	5,00988	5,84288	6,67587	7,50887	8,34187	9,17486	10,00786	10,84085

Figura 3.12.

**MÉTODO CUOTAS DE AMORTIZACIÓN CONSTANTES**  
**Base 1000 Ptas. pago mensual**

n=7 años num. peri	tipos de interés							
	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00	11,00	12,00	13,00
36	5,00982	5,84281	6,67579	7,50878	8,34177	9,17475	10,00774	10,84072
37	5,00976	5,84274	6,67571	7,50869	8,34167	9,17464	10,00762	10,84060
38	5,00970	5,84267	6,67563	7,50860	8,34157	9,17453	10,00750	10,84047
39	5,00964	5,84260	6,67556	7,50851	8,34147	9,17442	10,00738	10,84034
40	5,00958	5,84253	6,67548	7,50842	8,34137	9,17432	10,00726	10,84021
41	5,00952	5,84246	6,67540	7,50833	8,34127	9,17421	10,00714	10,84008
42	5,00946	5,84239	6,67532	7,50824	8,34117	9,17410	10,00702	10,83995
43	5,00940	5,84232	6,67524	7,50815	8,34107	9,17399	10,00690	10,83982
44	5,00935	5,84225	6,67516	7,50807	8,34097	9,17388	10,00679	10,83969
45	5,00929	5,84218	6,67508	7,50798	8,34087	9,17377	10,00667	10,83956
46	5,00923	5,84211	6,67500	7,50789	8,34077	9,17366	10,00655	10,83943
47	5,00917	5,84204	6,67492	7,50780	8,34067	9,17355	10,00643	10,83931
48	5,00911	5,84197	6,67484	7,50771	8,34058	9,17344	10,00631	10,83918
49	5,00905	5,84190	6,67476	7,50762	8,34048	9,17333	10,00619	10,83905
50	5,00899	5,84184	6,67468	7,50753	8,34038	9,17322	10,00607	10,83892
51	5,00893	5,84177	6,67460	7,50744	8,34028	9,17312	10,00595	10,83879
52	5,00887	5,84170	6,67452	7,50735	8,34018	9,17301	10,00583	10,83866
53	5,00881	5,84163	6,67444	7,50726	8,34008	9,17290	10,00571	10,83853
54	5,00875	5,84156	6,67437	7,50717	8,33998	9,17279	10,00560	10,83840
55	5,00869	5,84149	6,67429	7,50708	8,33988	9,17268	10,00548	10,83827
56	5,00863	5,84142	6,67421	7,50699	8,33978	9,17257	10,00536	10,83814
57	5,00857	5,84135	6,67413	7,50690	8,33968	9,17246	10,00524	10,83802
58	5,00851	5,84128	6,67405	7,50682	8,33958	9,17235	10,00512	10,83789
59	5,00845	5,84121	6,67397	7,50673	8,33948	9,17224	10,00500	10,83776
60	5,00839	5,84114	6,67389	7,50664	8,33938	9,17213	10,00488	10,83763
61	5,00833	5,84107	6,67381	7,50655	8,33929	9,17202	10,00476	10,83750
62	5,00827	5,84100	6,67373	7,50646	8,33919	9,17191	10,00464	10,83737
63	5,00821	5,84093	6,67365	7,50637	8,33909	9,17181	10,00452	10,83724
64	5,00815	5,84086	6,67357	7,50628	8,33899	9,17170	10,00440	10,83711
65	5,00810	5,84079	6,67349	7,50619	8,33889	9,17159	10,00429	10,83698
66	5,00804	5,84072	6,67341	7,50610	8,33879	9,17148	10,00417	10,83686
67	5,00798	5,84065	6,67333	7,50601	8,33869	9,17137	10,00405	10,83673
68	5,00792	5,84059	6,67325	7,50592	8,33859	9,17126	10,00393	10,83660
69	5,00786	5,84052	6,67317	7,50583	8,33849	9,17115	10,00381	10,83647
70	5,00780	5,84045	6,67310	7,50574	8,33839	9,17104	10,00369	10,83634
71	5,00774	5,84038	6,67302	7,50565	8,33829	9,17093	10,00357	10,83621
72	5,00768	5,84031	6,67294	7,50557	8,33819	9,17082	10,00345	10,83608
73	5,00762	5,84024	6,67286	7,50548	8,33810	9,17071	10,00333	10,83595
74	5,00756	5,84017	6,67278	7,50539	8,33800	9,17061	10,00321	10,83582
75	5,00750	5,84010	6,67270	7,50530	8,33790	9,17050	10,00310	10,83569
76	5,00744	5,84003	6,67262	7,50521	8,33780	9,17039	10,00298	10,83557
77	5,00738	5,83996	6,67254	7,50512	8,33770	9,17028	10,00286	10,83544
78	5,00732	5,83989	6,67246	7,50503	8,33760	9,17017	10,00274	10,83531
79	5,00726	5,83982	6,67238	7,50494	8,33750	9,17006	10,00262	10,83518
80	5,00720	5,83975	6,67230	7,50485	8,33740	9,16995	10,00250	10,83505
81	5,00714	5,83968	6,67222	7,50476	8,33730	9,16984	10,00238	10,83492
82	5,00708	5,83961	6,67214	7,50467	8,33720	9,16973	10,00226	10,83479
83	5,00702	5,83954	6,67206	7,50458	8,33710	9,16962	10,00214	10,83466
84	5,00696	5,83947	6,67198	7,50449	8,33700	9,16951	10,00202	10,83453

Figura 3.13.



### 3.3. MÉTODO AMERICANO

El método americano es el método de amortización más sencillo de todos, ya que consiste en ir pagando cada período únicamente los intereses que genera el préstamo y pagar el total de la devolución del capital al final de la operación.

Ejemplo: En nuestro ejemplo del millón de pesetas a devolver en cinco años, a un tanto nominal anual del 12% y en cuotas mensuales, los términos que deberíamos pagar serían los siguientes:

- Cada mes 10.000 ptas, que son los intereses que genera el millón de pesetas al 12% ( $1.000.000 \cdot 0,01$ )
- El último mes del quinto año 1.010.000 ptas., correspondientes a los intereses generados en ese último mes (10.000 ptas) y a la devolución del total del capital prestado (1.000.000 ptas.).

**En el método americano el nominal del préstamo se devuelve al final de la operación**

Las características de este método son las siguientes:

- o Los (n-1) primeros términos amortizativos son idénticos y cubren únicamente los intereses que se generan en el período.
- o En el último período se pagan los intereses correspondientes a ese período más la devolución del nominal del préstamo ( $C_0$ ).
- o Consideraremos que el tipo de interés es constante durante toda la operación.

$$a_1 = C_0 \cdot i; a_2 = C_0 \cdot i; a_3 = C_0 \cdot i \dots a_{n-1} = C_0 \cdot i$$

$$a_n = (C_0 \cdot i) + C_0$$

Ejemplo: Obtén ahora la cuantía de los términos amortizativos mensuales de una operación de préstamo americano, sin utilizar tablas, que dura 4 años, sabiendo que el capital prestado es de 4.000.000 ptas., y el tanto nominal anual es el 10%.

Puedes comprobar los resultados calculando nuevamente los datos utilizando la tabla correspondiente al método americano (se muestra en la página siguiente). Su funcionamiento es similar a las tablas de los anteriores métodos:

- 1) Dividir el nominal del préstamo por 1.000 (las tablas están elaboradas con base de 1.000 ptas.):

$$4.000.000 / 1.000 = 4.000$$

- 2) Para conocer los (n-1) primeros términos amortizativos, consultamos el dato contenido en la columna "Términos 1 a n-1" correspondiente a nuestro tipo de interés. Este dato se multiplica por el número hallado en el paso anterior.

$$\text{Cuota } a_1 \text{ hasta } a_{n-1} = 8,333333 \cdot 4.000 = 33.333 \text{ ptas.}$$

- 3) Para el pago del último periodo consultamos el dato contenido en la columna "Último término" correspondiente a nuestro tipo de interés. Este dato se multiplica por el número hallado en el paso 1.

$$\text{Cuota } a_n = 1.008,333333 \cdot 4.000 = 4.033.333 \text{ ptas.}$$

**MÉTODO AMERICANO**  
Base 1000 Ptas. pago mensual

Tipo interés	Término de 1 a n-1	Último término (n)
5,00	4,166667	1.004,166667
5,25	4,375000	1.004,375000
5,50	4,583333	1.004,583333
5,75	4,791667	1.004,791667
6,00	5,000000	1.005,000000
6,25	5,208333	1.005,208333
6,50	5,416667	1.005,416667
6,75	5,625000	1.005,625000
7,00	5,833333	1.005,833333
7,25	6,041667	1.006,041667
7,50	6,250000	1.006,250000
7,75	6,458333	1.006,458333
8,00	6,666667	1.006,666667
8,25	6,875000	1.006,875000
8,50	7,083333	1.007,083333
8,75	7,291667	1.007,291667
9,00	7,500000	1.007,500000
9,25	7,708333	1.007,708333
9,50	7,916667	1.007,916667
9,75	8,125000	1.008,125000
10,00	8,333333	1.008,333333
10,25	8,541667	1.008,541667
10,50	8,750000	1.008,750000
10,75	8,958333	1.008,958333
11,00	9,166667	1.009,166667
11,25	9,375000	1.009,375000
11,50	9,583333	1.009,583333
11,75	9,791667	1.009,791667
12,00	10,000000	1.010,000000
12,25	10,208333	1.010,208333
12,50	10,416667	1.010,416667

Figura 3.14.

En todo este epígrafe hemos desarrollado tres métodos de amortización de préstamos que, por sus especiales características, tienen una forma de cálculo de los términos amortizativos relativamente sencilla.

No obstante, es importante destacar que en la práctica bancaria las operaciones de préstamos se pueden realizar a la medida del cliente, pactando una amortización según los deseos del mismo. De esta forma, podemos encontrarnos que un cliente quiere pagar 14 cuotas anuales, coincidiendo con las 14 pagas que cobra en su trabajo, o que prefiera pagar menos al principio e ir incrementando la cuota progresivamente.

Además, hoy en día, los bancos ponen a disposición de sus empleados toda una serie de aplicaciones informáticas que permiten hallar fácilmente cuál es la cantidad que debe pagar el cliente. Simplemente deben introducirse los datos relevantes de la operación, como la cantidad prestada, el número de cuotas y el tipo de interés.

Esperamos, no obstante, que este epígrafe te haya servido para entender el funcionamiento de una operación de amortización, y por lo tanto, te permita en tu futura vida profesional conocer y explicar cuál es el funcionamiento de una operación de préstamo.

#### 4. LA T.A.E. EN LOS PRÉSTAMOS

Hemos dicho anteriormente que un préstamo es una operación compuesta en la que un banco (prestamista) cede un capital (prestación) a un particular (prestatario). El particular, por su parte, se compromete a devolver al banco un conjunto de términos amortizativos (contraprestación). Dichos términos amortizativos estarán compuestos por una cuota de amortización más una cuota de intereses.

Prestación:  $P = \{ (C_0, t_0) \}$

Contraprestación:  $CP = \{ (a_1, t_1), (a_2, t_2), \dots, (a_{n-1}, t_{n-1}), (a_n, t_n) \}$

Estos dos conjuntos de capitales son financieramente equivalentes si utilizamos el tipo de interés interno de la operación. Pero, normalmente, en la concesión de un préstamo se originan gastos, comisiones, timbres, etc., que hacen que el tanto de coste efectivo que paga el cliente por disponer del préstamo sea distinto del tanto de interés interno de la operación. Estas partidas son lo que se conoce como **características comerciales** y ya hablamos de ellas cuando queríamos calcular el tanto efectivo de coste o de rendimiento de una operación.

**La T.A.E. es una medida de coste o rendimiento calculada por los bancos teniendo en cuenta las características bilaterales**

Las características comerciales pueden ser:

- **Bilaterales:** Una parte paga la característica y la otra la cobra íntegramente.

Ejemplo: Gastos de estudio que realiza el banco sobre la solvencia del cliente, comisión de apertura, etc. Son pagos del cliente al banco.

- **Unilaterales:** Sólo afecta a una de las partes, es decir, lo que paga una parte no lo recibe la otra.

Ejemplo: Timbres del Estado, gastos notariales, corretajes a favor de terceros, subvenciones estatales concedidas al cliente, etc. Son pagos del cliente a un tercero.

Ante esta cantidad de características que distorsionan el coste de un préstamo, el Banco de España ha emitido unas normas de obligado cumplimiento para las entidades financieras, que pretenden unificar criterios de valoración y ofrecer una información homogénea y clara a los usuarios. A partir de este conjunto de normas, los bancos calculan un tipo de interés informativo denominado **T.A.E.**, abreviatura de Tasa Anual Efectiva. Las normas para el cálculo de la T.A.E. están recogidas en la Circular 8/1990, de 7 de septiembre, del Banco de España.

#### CÁLCULO DE LA T.A.E.

En el cálculo de la **T.A.E.** se incluirán las comisiones y demás gastos cuyo devengo sea a favor de la entidad, es decir, las características comerciales bilaterales que el cliente pague al banco.

Por el contrario, no vamos a incluir las características comerciales unilaterales, es decir, los pagos que el cliente debe hacer a un tercero (como los gastos notariales, timbres del Estado, etc.). Aunque afectan al coste real de la operación no se incluyen en el cálculo de la T.A.E.

No obstante debe quedar expresa y claramente indicado para el cliente que la tasa anual efectiva de coste no incluye tales gastos unilaterales y por tanto, han de detallarse uno a uno.

**Para calcular la T.A.E. sólo tendremos en cuenta las características comerciales bilaterales**

Podemos definir la **T.A.E.** como una **Tasa Anual Efectiva** (de coste o de rendimiento) calculada según las indicaciones del Banco de España y que tienen únicamente en cuenta las características bilaterales de una operación.

En las operaciones a tipo de interés variable, el cálculo de la T.A.E. girará sobre el primer tipo aplicable, puesto que los tipos de interés de los siguientes períodos no se conocen en el momento de inicio de la operación.

Ejemplo: Retomemos nuestro ejemplo del millón de pesetas a devolver mensualmente durante 5 años por el método francés, a un interés efectivo mensual del 1%. Pero esta vez suponiendo que la operación ha originado los siguientes gastos:

- Comisión de apertura: 1% sobre el nominal del préstamo.
- Gastos de estudio y tramitación: 20.000 ptas.
- Gastos de notaría: 75.000 ptas.

¿Cuál sería la T.A.E. de la operación?

Como ya sabemos, cada mes debemos pagar 22.244 ptas. en concepto de intereses y de amortización del capital.

Para calcular la T.A.E. vamos a operar de la misma forma con la que hallábamos el tanto de rendimiento o de coste efectivo de una operación. Para ello calcularemos la T.A.E. que nos permita igualar por una parte lo que recibimos del banco y por otra parte lo que tenemos que pagarle:

- o El banco nos da 1.000.000 de ptas en el inicio de la operación.
- o Nosotros tenemos que pagarle:
  - Comisión de apertura = 10.000 ptas. en el inicio de la operación.
  - Gastos de estudio y tramitación: 20.000 ptas en el inicio.
  - Devolución del préstamo e intereses: una renta mensual de 22.244 ptas durante 5 años.

Para calcular la T.A.E. vamos a igualar los capitales en el inicio de la operación:

$$1.000.000 - 10.000 - 20.000 = 22.244 \cdot \frac{1 - (1 + i^{(12)})^{-60}}{i^{(12)}}$$

$$970.000 \text{ ptas.} = 22.244 \cdot \frac{1 - (1 + i^{(12)})^{-60}}{i^{(12)}}$$

Vamos a calcular el  $i^{(12)}_{TAE}$  por tanteo, es decir, probando diversos valores para la TAE:

- Si  $i^{(12)}_{TAE} = 1,1\%$  obtenemos un resultado de 973.241 ptas.
- Si  $i^{(12)}_{TAE} = 1,11\%$  obtenemos un resultado de 970.623 ptas. que podemos considerar es suficientemente aproximativo.

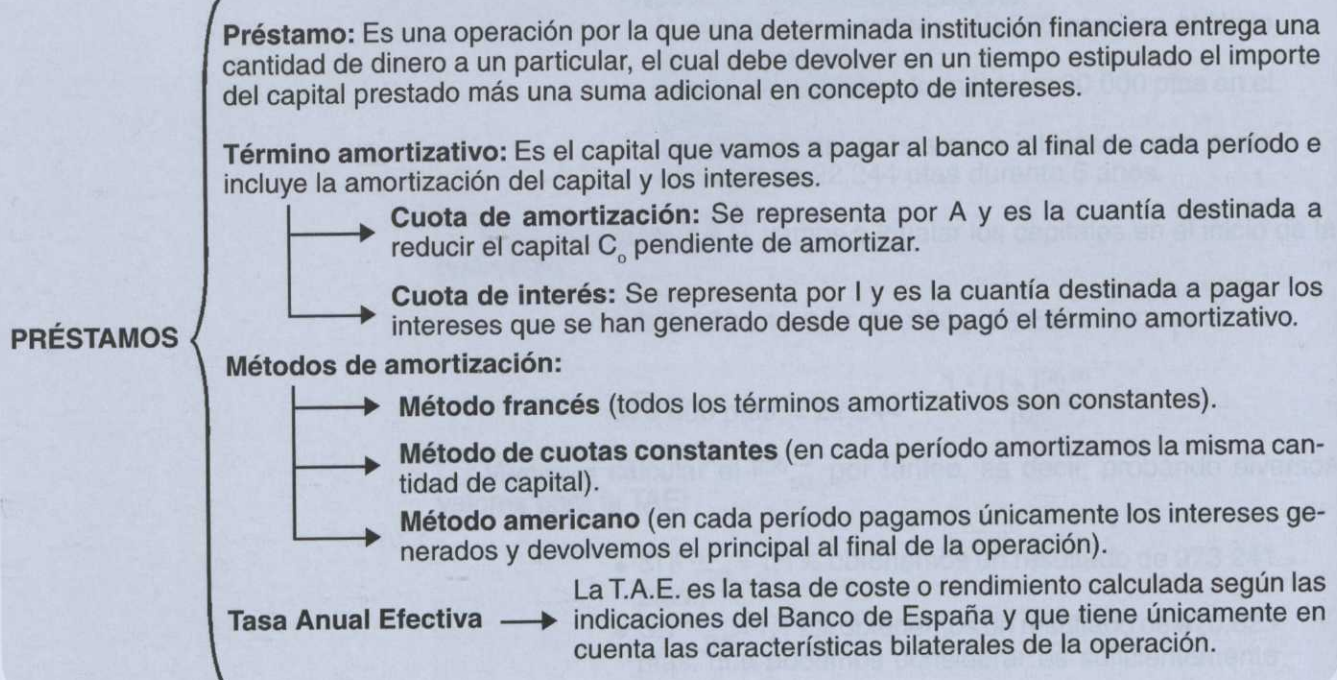
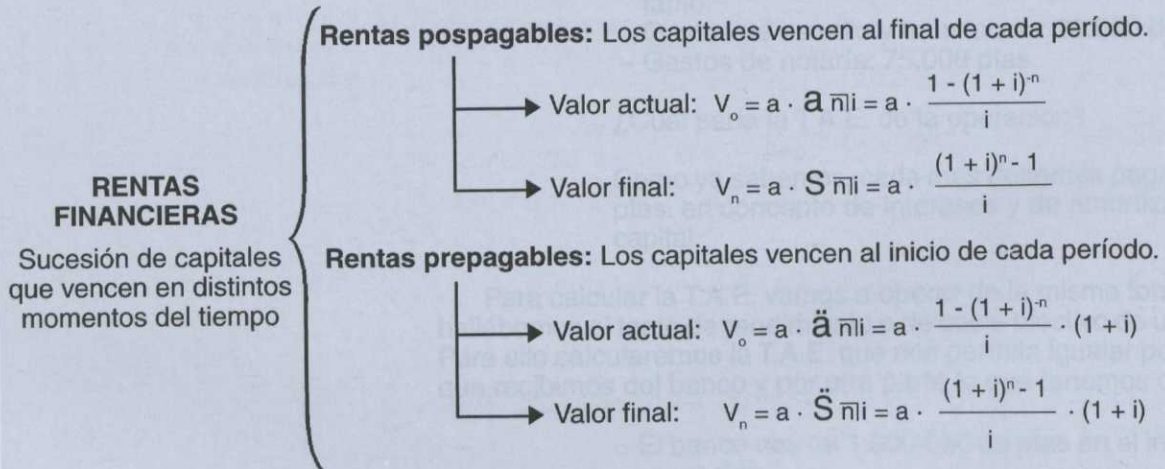
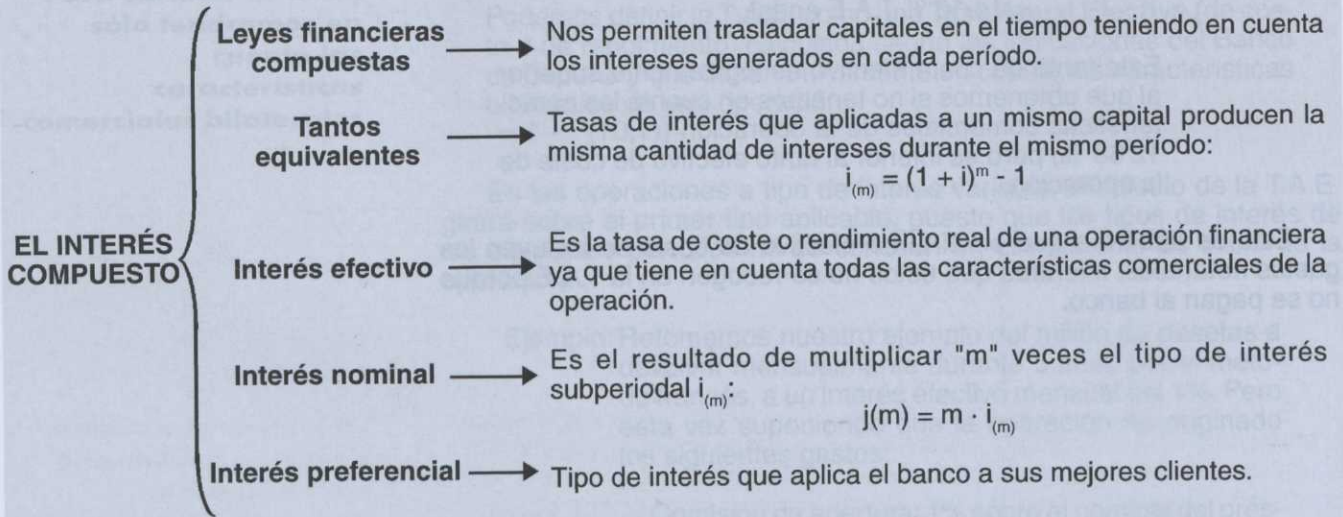
Para obtener el T.A.E. anual calcularemos el tanto de interés anual equivalente a nuestra T.A.E. mensual. Para ello:

$$i_{TAE} = (1 + i_{TAE}^{(12)})^{12} - 1 = (1,01111)^{12} - 1 = 14,16 \% \text{ T.A.E. anual.}$$

Este tanto de coste efectivo es lógicamente superior al que obtenemos si no tenemos en cuenta las características comerciales de la operación  $((1,01)^{12} - 1 = 12'68 \%)$  pero es inferior al tanto efectivo de coste de la operación.

Esto es debido a que en el tanto efectivo de coste se incluyen los gastos notariales, mientras que éstos no se recogen en la T.A.E porque no se pagan al banco.

## ESQUEMA - RESUMEN



## UNIDAD 4

### ENTIDADES FINANCIERAS

Operaciones Pasivas

Operaciones Activas  
(Unidad 5)

Operaciones de Servicios  
(Unidad 6)

CUENTAS CORRIENTES

En pesetas

En divisas

SUPERCUENTA

Financiación

# Operaciones pasivas

Autores:

SILVIA SANZ BLAS  
JOSÉ LÓPEZ BRONCHAL

UNIDAD 4

**EL INTERÉS COMPUESTO**

- Leyes financieras compuestas** → Nos permiten trasladar capitales en el tiempo teniendo en cuenta los intereses generados en cada período.
- Tantos equivalentes** → Tienen un interés que aplicadas a un mismo capital producen la misma cantidad de intereses durante el mismo período.  
$$i = (1 + i)^n - 1$$
- Interés efectivo** → Es la tasa de costo o rendimiento real de una operación financiera que tiene en cuenta todas las características comerciales de la operación.
- Interés nominal** → Es el resultado de multiplicar "m" veces el tipo de interés subperidual ( $i_s$ ).  
$$i(n) = m \cdot i_s$$
- Interés preferencial** → Tipo de interés que aplica el banco a sus mejores clientes.

**Rentas postpago:** Las rentas vencen al final de cada período.  
→ Valor actual:  $V = a \cdot \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}$

ÍNDICE

**PRESENTACIÓN** ..... 103

**1. OPERACIONES BANCARIAS PASIVAS** ..... 105

- 1.1. CUENTA CORRIENTE ..... 105
- 1.2. CUENTA EN MONEDA EXTRANJERA ..... 123
- 1.3. CUENTA DE ALTO INTERÉS O SUPERCUENTA ..... 124
- 1.4. CUENTAS DE AHORRO ..... 124

**2. IMPOSICIONES A PLAZO** ..... 125

**3. AHORRO VINCULADO O FINALISTA** ..... 126

**ESQUEMA - RESUMEN** ..... 129

**SOLUCIONARIO A LAS ACTIVIDADES DE AUTOEVALUACIÓN** ..... 374

**ACTIVIDADES DE HETEROEVALUACIÓN** ..... 408



# ENTIDADES FINANCIERAS

## Operaciones Pasivas

Operaciones Activas  
(Unidad 5)

Operaciones de Servicios  
(Unidad 6)

CUENTAS CORRIENTES

SUPERCUENTA

pueden ser

En pesetas

En divisas

Liquidación

Método Directo

Método Indirecto

Método Hamburgués

CUENTAS DE AHORRO

se caracterizan por

Interés moderado

Ahorro

se liquidan por

IMPOSICIÓN A PLAZOS

se caracterizan por

Interés alto

Depósito fijo

CUENTAS DE AHORRO FINALISTA

se caracterizan por

Finalidad predeterminada

Beneficios fiscales

Facilidad créditos

Destaca la

CUENTA VIVIENDA



En la primera unidad estudiaste el sistema financiero y las áreas de actividades que lo componen, así como una breve introducción de las operaciones más comunes que en él se desarrollan.

En esta unidad y en las siguientes estudiaremos con más detalle las operaciones que se realizan en el sistema financiero español.

Comenzaremos estudiando las operaciones pasivas que realiza la banca. Hallarás respuesta a preguntas como ¿qué es una cuenta corriente? ¿Qué requisitos son necesarios para abrir una cuenta corriente? ¿Cómo se calculan los intereses que nos da el banco por tener dinero en ella?

Pero además, veremos que los bancos no sólo captan fondos a través de las cuentas corrientes, sino que existen otros muchos productos financieros para obtenerlos, como son: las cuentas de ahorro, de depósito, cuentas en divisas, supercuentas, etc.

Por último, nos detendremos ante unos productos financieros que están adquiriendo gran importancia por sus ventajas y sus rendimientos como son las cuentas de ahorro finalista.

**Al finalizar el estudio de esta unidad serás capaz de...**

- Conocer cuáles son las operaciones pasivas más importantes que realizan los bancos.
- Liquidar una cuenta corriente o de ahorro utilizando el método más apropiado.

## 1. OPERACIONES BANCARIAS PASIVAS

En la unidad temática primera estudiaste, de una forma muy general, los tres tipos de operaciones que habitualmente realizan los bancos. En esta unidad vamos a centrar nuestro interés en un tipo en concreto, en las **operaciones pasivas**.

Las operaciones pasivas, como puedes recordar, son todas aquellas operaciones que realizan los bancos dedicadas a la captación de recursos. En ellas el banco actúa como prestatario (recibe el dinero) y el cliente como prestamista (entrega el dinero) de los fondos.

Las operaciones pasivas más importantes que realizan los bancos son:

- **Cuentas bancarias pasivas:**
  - Cuenta corriente.
  - Cuenta en divisas.
  - Cuentas de alto interés o supercuenta.
  - Cuenta de ahorro.
- **Imposiciones a plazo.**
- **Ahorro vinculado o finalista.**

A continuación se dedica todo el contenido de la unidad a analizar detalladamente cada una de estas operaciones.

### 1.1. CUENTA CORRIENTE

La **cuenta corriente** es un contrato celebrado entre el banco y una persona física o jurídica. Por él, la persona puede ingresar o retirar fondos cuando quiera de su cuenta, obligándose el banco a abonar el tipo de interés pactado y reintegrar los capitales depositados cuando se soliciten.

Los intereses pagados pueden variar de una entidad financiera a otra, ya que existe **libertad de intereses** (siempre teniendo en cuenta los márgenes que fija al respecto el Banco de España) en cuanto que permite la aparición de diferencias significativas entre las cantidades que se pagan en las cuentas de unos u otros bancos.

El banco, con una cierta periodicidad, debe dar a conocer a su cliente la liquidación de su cuenta, informándole de cuál es su saldo y cuáles son los intereses devengados. Esta periodicidad debe ser, como mínimo, semestral.

Los intereses devengados de una cuenta corriente son los intereses generados a favor del titular cuando la cuenta tiene saldo acreedor, esto es, dispone de dinero en dicha cuenta, o bien los intereses que debe pagar el titular cuando la cuenta tiene saldo deudor, esto es, ha realizado más extracciones que ingresos en cuenta.

Puede ocurrir que el cliente haga uso, en alguna ocasión, de más fondos de los que tiene disponibles en su cuenta corriente (ha retirado de la cuenta más dinero del que posee, dejándola en números rojos). En este caso se dice que se ha producido un **descubierto en cuenta**.

Cuando esto sucede, el banco concede al cliente un crédito por la cuantía del descubierto en cuenta, el cual durará los días que transcurren hasta que el cliente ingresa en ella el dinero necesario para que el saldo vuelva a ser acreedor, es decir, a favor del cliente.

Las cuentas corrientes pueden ser individuales o colectivas, en función del titular de la cuenta.

Por los intereses devengados, las cuentas corrientes pueden ser de interés recíproco, no recíproco o variable.

**La cuenta corriente es un contrato de depósito de total e inmediata disponibilidad**

**Si el cliente utiliza más fondos de los que posee se produce un descubierto en cuenta**

Normalmente el banco presionará para que el saldo vuelva a ser acreedor en el menor espacio de tiempo.

Una cuenta se dice que tiene saldo deudor o es deudora cuando su saldo está a favor del banco (descubierto en cuenta). Y será acreedora si su saldo es favorable al cliente (situación normal).

El banco, por este crédito que concede al cliente cuando tiene su cuenta al descubierto, cobra unos intereses que son muy superiores al devengado (pagado) por la cuenta. No obstante, estos descubiertos suelen ser por cantidades de dinero muy pequeñas y por períodos de tiempo cortos (varios días).

Los bancos cobran unas comisiones por la prestación de servicios al cliente. Entre otras, las más importantes son:

- **Comisión de mantenimiento:** Suele ser una cantidad fija que se cobra al cliente cada cierto periodo de tiempo por tener abierta una cuenta.
- **Comisión de administración:** Es una cantidad fija que el banco cobra por cada adeudo en cuenta que se produce durante el periodo liquidado.
- **Comisión de descubierto:** Tanto por mil sobre el mayor saldo deudor del periodo de liquidación.

### CLASIFICACIÓN DE LAS CUENTAS CORRIENTES

Las cuentas corrientes se clasifican atendiendo al número de titulares de la cuenta y a los intereses devengados:

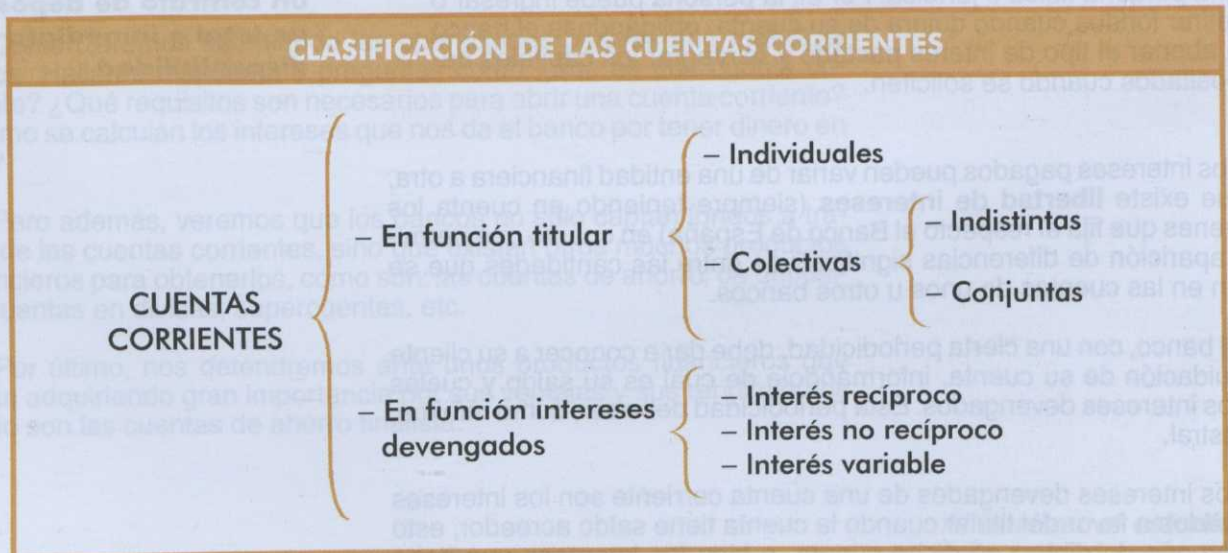


Figura 4.1.

#### a) En función de los titulares de la cuenta.

¿Quién es el titular de una cuenta?

El **titular** de una cuenta corriente es la persona física o jurídica que contrata con el banco la cuenta y que puede ingresar o disponer del dinero cuando lo necesite.

El titular de una cuenta puede ser una o varias personas. En función de ello, las cuentas corrientes pueden ser:

- **Individuales:** Cuando una sola persona, física o jurídica, dispone del saldo de la cuenta.
- **Colectivas:** Cuando son varias personas las que pueden disponer del saldo de la cuenta. Las cuentas colectivas se pueden dividir a su vez en:
  - **Indistintas:** Cuando cualquiera de los titulares puede retirar fondos libremente.
  - **Conjunta:** Cuando se necesita la autorización por escrito del resto de titulares para poder retirar fondos de la cuenta.

**Las cuentas corrientes pueden ser individuales o colectivas, en función del titular de la cuenta**

**b) En función de los intereses devengados.**

Las cuentas corrientes, en función de los intereses devengados pueden ser:

- **Cuentas corrientes con interés recíproco.** En este caso los intereses que se aplican a la cuenta cuando tiene saldo deudor o saldo acreedor son los mismos.

Ejemplo: Imagina que tienes abierta una cuenta corriente con interés recíproco en un banco y éste te paga unos intereses del 2% anual.

Retiras dinero de la cuenta de tal forma que, en un momento dado, agotas el dinero depositado en ella y lo excedes (dejas la cuenta al descubierto). Entonces el banco te hace, automáticamente, un préstamo temporal con idéntico interés, el 2%, por ser la cuenta corriente de interés recíproco.

- **Cuentas con interés no recíproco.** Los intereses que se aplican a los saldos acreedores son distintos de los aplicados a los saldos deudores.

Ejemplo: Tenemos una cuenta corriente con interés no recíproco, en la que el banco nos paga un 2% en concepto de intereses por el dinero depositado.

Si dejamos nuestra cuenta al descubierto, el banco nos concede automáticamente un préstamo para cubrir la diferencia pero con un interés del 9%.

Como puedes ver, el interés es diferente según sea el saldo a favor del cliente (positivo) o a favor del banco (negativo). Generalmente los bancos cobran un tipo de interés bastante alto en los descubiertos (saldo negativo).

- **Cuentas corrientes con interés variable.** El tipo de interés a aplicar varía en función del coste del dinero en el mercado.

Ejemplo: El banco nos paga un tipo de interés inicial en nuestra cuenta corriente del 3,5%. Pero posteriormente, debido a que ha bajado el tipo de interés del mercado, pasa a aplicarnos el 3%.

**Por los intereses devengados, las cuentas corrientes pueden ser de interés recíproco, no recíproco o variable**

Banco				Condiciones para Cuentas Corrientes
(C.C.C.) CODIGO CUENTA CLIENTE				Tipo: _____
Entidad	Sucursal	D.C.	Número de cuenta	

**CONDICIONES GENERALES**

**PRIMERA.-** La cuenta en función de su saldo medio, devengará intereses al tipo de interés nominal anual y TAE que se detalla a continuación: Desde 0 hasta 300.000 Ptas. 0% (TAE 0%); a partir de 300.001 Ptas. .... % (TAE ..... ) que se liquidará y pagará ..... , siendo la primera liquidación .....

El cálculo de intereses devengados diariamente se efectuará mediante la manipulación del saldo medio del período de liquidación, por el resultado de dividir el tipo de interés nominal anual (porcentual) por el producto de multiplicar por 100 el número de períodos de liquidación existentes en un año, comunicándose al cliente el resultado de la liquidación y el saldo resultante en la correspondiente relación de movimientos, a cuya recepción el titular prestará conformidad o reparos. Transcurridos 10 días de la fecha de entrega de dicha relación sin recibir noticias del titular, se dará por conforme el saldo. El T.A.E., calculado conforme a la fórmula contenida en la circular 8/90 del Banco España, (B.O.E. 226, del 20-9-90) y sucesivas modificaciones. Los descubiertos autorizados por el Banco que, en todo caso, revestirán el carácter de operación crediticia, exige desde luego, devengarán el interés deudor establecido en cada momento para descubiertos en Cuenta Corriente y una comisión del ..... % sobre el mayor descubierto contable producido en el período de liquidación, con un mínimo de ..... Ptas.

**SEGUNDA.-** Para proceder al devengo de intereses estipulados que se refiere a la cláusula PRIMERA, será necesario que la cuenta mantenga un saldo medio mínimo de ..... Ptas. en el período de liquidación. El período de liquidación en que el saldo medio en cuenta no alcance el mínimo indicado no se liquidarán intereses.

**TERCERA.-** El Banco cobrará una comisión de mantenimiento por semestre o fracción de ..... de ..... ó ..... de ..... pesetas siempre y cuando el saldo medio en dicho período sea superior a ..... Ptas., esté comprendido entre ..... y ..... Ptas. o sea inferior a ..... Ptas. respectivamente, y una comisión de administración de ..... Ptas., por apunte en cuenta, en caso de que el sueldo medio acreedor en el semestre o fracción sea igual o inferior a ..... Ptas.

**CUARTA.-** El Banco se reservará el derecho a modificar las presentes condiciones. Estas modificaciones podrán notificarse al cliente bien en forma directa, con una antelación al menos de 7 días de su entrada en vigor, o bien mediante la publicación en el Tablón de Anuncios de todas las Oficinas, siguiendo la normativa del Banco de España. Respecto a los intereses, el Banco podrá comunicar las nuevas Condiciones, alternativas a los sistemas expuestos, mediante la publicación del correspondiente anuncio en los periódicos ABC, EL PAIS y LA VANGUARDIA, con una antelación mínima de 7 días a su entrada en vigor.

**QUINTA.-** El Banco tendrá la facultad de compensar los eventuales saldos deudores que presente esta cuenta, con los saldos acreedores que presenten otras cuentas del mismo titular abiertas, en el Banco, incluso las solidarias o mancomunadas con otros titulares en los términos que legalmente proceda.

**SEXTA.-** A las cuentas de ahorro les son aplicables estas Condiciones, con la particularidad de que el/los titulares/es podrá/n disponer de la cuenta mediante la presentación de la libreta que les facilitada por el Banco después de la apertura.

**SEPTIMA.-** El/los titulares deberá/n manifestar su CONFORMIDAD o REPAROS al saldo o extracto de la cuenta, cuando el Banco se lo solicite. El incumplimiento, en el plazo que el Banco fije o en el general de 10 días, se considerará conformidad tácita.

**OCTAVA.-** Los TALONARIOS de cheques se entregarán personalmente o se remitirán por correo al titular de la cuenta a elección del Banco. Los CHEQUES se custodiarán con la debida diligencia, y su robo, hurto o extravío deberá ser avisado inmediatamente al Banco. El incumplimiento de estos requisitos exime al Banco de responsabilidad por pago indebido del documento. El Banco no responde de daños por manipulación del CHEQUE, cuando ésta sea debida a espacios dejados en blanco o al uso, en su extensión o firma, de TINTAS NO INDELEBLES. El Banco podrá suspender temporal o definitivamente la entrega de CHEQUES cuando el titular o persona(s) autorizada(s) para disponer de la cuenta haga uso indebido de ella. La entrega de TARJETA DE DISPOSICIÓN ELECTRONICA es potestativa del Banco, así como su retirada en cualquier momento. La TARJETA es siempre propiedad del Banco, que únicamente cede su uso al titular de la cuenta para que la utilice de acuerdo con este formulario y con las condiciones generales, un extracto de las cuáles figura en la propia TARJETA. El Banco no responde de los daños por uso indebido de la TARJETA, en los casos de robo, hurto y extravío, sino desde el momento en que el hecho se haya puesto en su conocimiento. Estas condiciones son aplicables tanto a las TARJETAS expedidas por el Banco como a las de cualquier marca o sistema (especialmente 4B) a que el mismo esté adherido. La utilización conjunta de la TARJETA Y EL NUMERO SECRETO SUPLE, a todos los efectos la FIRMA AUTOGRAFA.

**NOVENA.-** Se repercutirán los gastos de correo, teléfono, telex u otros medios de comunicación en cualquier operación que, en su trámite, así lo requiera. Los importes por este concepto se adaptarán automáticamente a cualquier modificación de las tarjetas oficiales postales y comunicaciones.

**DECIMA.-** El/los firmante/s informado/s de que sus datos personales se incorporan al correspondiente fichero del Banco, autorizando a éste el tratamiento automatizado de los mismos para su utilización en relación con el desenvolvimiento de este contrato y la oferta y contratación de sus productos y servicios, pudiendo cederlos a las Sociedades pertenecientes a al Banco con el mismo objeto. El/Los firmantes queda/n informado/s de su derecho al acceso, rectificación y cancelación, en su caso, de sus datos personales, pudiendo ejercitar este derecho en cualquier de las Oficinas del Banco. La entrega de los datos solicitados en relación con el presente contrato es obligatoria, siendo responsable del fichero del Banco.

Una vez leído y en prueba de conformidad con lo estipulado, firman las partes el presente contrato por duplicado, declarando recibir el/los Titular/es una copia del mismo y un ejemplar del folleto parcial de Tarifa de Comisiones, Condiciones y Gastos, en el lugar y fecha indicados en este contrato.

D. .... D. ....  
 D. .... D. ....  
 En ..... a ..... de ..... de .....

EL/LOS TITULARES
EL BANCO  
p.p.

Figura 4.2. Documento de contrato de cuenta corriente.

ACTIVIDADES

1ª Completa las siguientes afirmaciones:

- a) Las personas físicas o jurídicas que contratan con el banco una cuenta son los ..... de esa cuenta.
- b) Cuando una sola persona dispone del saldo de una cuenta, se dice que la cuenta corriente es .....
- c) Una cuenta corriente colectiva ..... es aquella que permite a cualquiera de los titulares retirar fondos libremente.
- d) Una cuenta corriente con interés ..... aplica el mismo interés a los saldos deudores y acreedores.

APERTURA DE LA CUENTA CORRIENTE

Las fases que se deben seguir para abrir una cuenta corriente son las siguientes:

- a) **Solicitar la apertura de la cuenta.** La solicitud de apertura equivale a la formalización del contrato entre el banco y la persona que la solicita. Por abrir la cuenta el titular debe estar conforme con todas las condiciones impuestas por el banco (ver figura 4.2).
- b) **Rellenar la ficha de control de firmas.** Se recogen las firmas de las personas que van a estar autorizadas para disponer de los fondos depositados en la cuenta abierta.
- c) **Ingreso de fondos.** Se deposita una primera cantidad en la cuenta abierta. La cantidad mínima exigible para abrir una cuenta corriente es de una peseta.

**El contrato entre el banco y la persona se formaliza a través de la solicitud de apertura de la cuenta**

TB

TRADEBANK

INGRESOS E IMPOSICIONES

EFECTIVO

Billetes	Monedas	De	Pesetas
5		10.000 Ptas.	50,000
2		5.000 "	10,000
5		2.000 "	10,000
		1.000 "	
		500 "	
		200 "	
		100 "	
		50 "	
		25 "	
		Resto	
		Suma	
		Sobrante	
		<b>Total</b> →	<b>70,000</b>

CODIGO CUENTA CLIENTE (C.C.C.)

BANCO	OFICINA	D.C.	CUENTA
0,122	0,012	1,000	132,345,42

ABONAMOS EN LA CUENTA DE D/DÑA. SANTIAGO RUIZ RUIZ

EL IMPORTE QUE SE INDICA EN ESTE DOCUMENTO, ENTREGADO POR:

EL MISMO

D/DÑA. \_\_\_\_\_

FECHA XX-XX-XX

ESTE DOCUMENTO CARECE DE VALIDEZ SI NO ESTA AUTENTICADO POR LA IMPRESION MECANICA. EN SU DEFECTO HA DE ESTAR REFRENDADO POR FIRMA AUTORIZADA.

AUTENTICACION

Figura 4.3. Ejemplo de documento de ingreso en efectivo.

- d) **Solicitud del talonario de cheques.** Un cheque es un papel mediante el cual, el titular (propietario) de la cuenta puede pagar a otra persona un dinero acordado. Posteriormente, esta persona podrá acudir al banco con el cheque y cobrarlo, descontando el banco dicho dinero de la cuenta corriente.

Dado que el cheque bancario es un documento muy utilizado en la actualidad, sus requisitos formales particulares son explicados en la unidad correspondiente del Módulo de *Gestión administrativa de compra y venta*.

Banco

C.C.C.C. CODIGO CUENTA CUEN

Entidad Sucursal D.G. Número de cuenta

nº cuenta \_\_\_\_\_

nº talones \_\_\_\_\_

cantidad \_\_\_\_\_

Hemos recibido del BANCO \_\_\_\_\_ para librar, contra mi/nuestra cuenta citada, el talonario cuya numeración se indica, aceptando las condiciones y responsabilidades que se describen al dorso de este documento.

Plaza y fecha \_\_\_\_\_

FIRMA

Firma Conforme \_\_\_\_\_ anotado

Figura 4.4. Documento de solicitud de talonario.

### FUNCIONAMIENTO DE UNA CUENTA CORRIENTE

Todas las operaciones que se hacen sobre los fondos de una cuenta corriente se pueden agrupar en dos partidas:

- **Acreeedoras.** Son a favor del cliente con lo que el saldo de la cuenta aumenta. Comúnmente se dice que se ha producido un ingreso.
- **Deudoras.** Son a favor del banco y, por lo tanto, disminuyen el saldo de la cuenta.

Antes de ver las partidas deudoras y acreedoras de una cuenta corriente, debes saber que una cuenta bancaria tiene dos partes: Debe y Haber.

CUENTA CORRIENTE	
DEBE	HABER

Definamos algunos conceptos:

- **Abonar** significa anotar una cantidad en el haber, es decir, aumentar el saldo a favor del cliente.

Ejemplo: Un ingreso por parte del titular de la cuenta de 100.000 ptas.

- **Cargar** significa anotar una cantidad en el debe, o lo que es lo mismo, disminuir el saldo a favor del cliente.

Ejemplo: Una retirada de fondos mediante el cobro de un cheque firmado a un tercero de 25.000 ptas.

- **Saldo deudor** es cuando la suma de las cantidades apuntadas en el debe es mayor que la suma de las cantidades del haber (la cuenta está en descubierto). Este saldo es a favor del banco y el cliente debe ingresarlo para *saldar* o dejar la cuenta a cero.



- o **Saldo acreedor** es cuando la suma de las cantidades del debe es menor que la suma de las cantidades del haber, es decir, cuando la cuenta tiene un saldo a favor del titular.

Una cuenta corriente tiene por lo general saldo acreedor, es decir, el saldo es a favor del dueño de la cuenta.

Como hemos visto anteriormente, las partidas (apuntes) que se hacen en la cuenta pueden ser acreedoras o deudoras:

**a) Partidas acreedoras:** Representan los abonos o incrementos de la cuenta (comúnmente llamados ingresos). Son anotaciones en el HABER. Las partidas acreedoras más habituales son:

- *Abono de la nómina.*
- *Amortización de obligaciones.* Se trata de la devolución de la cantidad de dinero entregada en concepto de préstamo a una determinada entidad.
- *Dividendo activo.* Se abonan en la cuenta del cliente los beneficios que se han obtenido por los valores mobiliarios (acciones) depositados en el banco.
- *Devolución de impuestos.* Importe ingresado por Hacienda en concepto de reintegro de impuestos.
- *Ingreso en efectivo.* Como su nombre indica, se trata de cualquier ingreso en metálico efectuado en la cuenta del cliente.
- *Intereses a su favor.* Intereses generados en la liquidación periódica de la cuenta del cliente.
- *Cheques a compensar.* Se trata de cheques a ingresar en la cuenta del cliente.
- *Transferencia a su favor.* Fondos que pasan de otra cuenta a la cuenta del cliente.
- *Venta de derechos, valores o moneda extranjera.* El importe obtenido en la venta se ingresa en la cuenta del cliente.

**Todas las partidas acreedoras aparecen reflejadas en el Haber de la cuenta corriente**

**b) Partidas deudoras:** Representan los cargos o disminuciones de la cuenta. Son anotaciones en el DEBE. Las partidas deudoras más habituales son:

- *Amortización de préstamos:* Cantidades que se pagan con cierta periodicidad para liquidar la deuda de un préstamo.
- *Cargo por compra.* Cuando el cliente compra o paga con tarjeta de crédito en los distintos establecimientos se le carga en cuenta el pago de sus compras.
- *Compra de cheques de viaje o de gasolina.* Se carga en la cuenta del cliente, siempre que el mismo lo solicite, el importe de los cheques comprados.
- *Compra de valores, derechos, moneda extranjera.* Ocurre lo mismo que en el caso anterior.
- *Comisión bancaria.* Cantidad de dinero descontada por el banco al cliente por prestarle algún servicio.

**Todas las partidas deudoras aparecen reflejadas en el Debe de la cuenta corriente**

- **Intereses a favor del banco.** Intereses que son descontados de la cuenta del cliente.
- **Letra o efecto a su cargo.** Se trata de una letra o efecto que está domiciliada en al cuenta del cliente y que, por lo tanto, será pagada con sus fondos.

Antes de pasar a estudiar cómo se liquida una cuenta corriente, es conveniente que sepas qué entendemos por **fecha valor**.

Cuando realizamos operaciones en una cuenta corriente se van apuntando en la misma las fechas en que se realizan. Puede ocurrir que una operación se efectúe un día, pero realmente no se haga efectiva hasta una fecha posterior.

Ejemplo: Hoy, 25/10/97, ingresamos un cheque a nuestro favor en la cuenta corriente pero, realmente, no dispondremos del dinero hasta el 27/10/97, dos días después.

A esta última fecha se le llama fecha valor. El banco, para realizar la liquidación de la cuenta, no tomará la fecha del ingreso del cheque, sino la fecha valor.

**La fecha de vencimiento o fecha valor es distinta dependiendo de si las partidas son acreedoras o deudoras**

El **vencimiento o fecha valor** es la fecha desde la que comienzan a calcularse los intereses de las partidas.

- o En las partidas acreedoras (ingresos) el vencimiento es al día siguiente a la fecha en la que se realizan.
- o En las partidas deudoras el vencimiento es el mismo día en que dichas partidas se producen.

## LIQUIDACIÓN DE LA CUENTA CORRIENTE

**Liquidar** una cuenta es determinar el conjunto de intereses que se han generado en las distintas operaciones realizadas entre dos fechas de liquidación consecutivas.

Existen varios métodos de liquidación de las cuentas corrientes. Los tres métodos más conocidos son el método directo, el método indirecto y el método hamburgués.

Por el método directo, se calculan los intereses teniendo en cuenta el número de días que transcurren desde la fecha de vencimiento hasta la fecha de liquidación.

Para obtener los intereses por el *método indirecto*, se fija una fecha provisional de cierre, llamada **época**, que suele coincidir con el primer vencimiento, y se utiliza como referencia para calcular los días que hay desde cada uno de los vencimientos a la época.

Tanto el método directo como el indirecto son métodos raramente usados, ya que sólo permiten la liquidación de una cuenta en la que existen intereses recíprocos. Como este tipo de cuentas casi no se utilizan en la actualidad, no nos vamos a detener más en la explicación de estos métodos y vamos a estudiar en profundidad el **método hamburgués**.

**Normalmente la liquidación de cuentas corrientes se efectúa por el método hamburgués**

El método hamburgués es el método más utilizado para la liquidación de las cuentas corrientes. El estudio del método hamburgués lo vamos a realizar a través de ejemplos, ya que ésta es la mejor manera de entender su funcionamiento.

Vamos a comenzar con el caso más sencillo: la liquidación de una cuenta corriente con interés recíproco en la que el saldo ha sido acreedor durante todo el periodo.

**Ejemplo método hamburgués con interés recíproco:**

Emilio Vizcaíno abre una cuenta corriente en el Banco Campoamor el día 2 de enero. El día 10 de cada mes el banco le efectúa una liquidación de la cuenta considerando un interés recíproco (el mismo para saldos acreedores y saldos deudores) del 6%.

El Sr. Vizcaíno realiza las siguientes operaciones: el día 2 de enero ingresa en la cuenta corriente 20.000 ptas. (ingreso de 20.000 ptas.) y el día 5 de enero retira de la cuenta 3.000 ptas. (reintegro de 3.000 ptas.). Vamos a estudiar cómo se liquidaría esta cuenta corriente el día 10 de enero si no se han producido más operaciones.

Recuerda que las anotaciones del debe de la cuenta corriente son las retiradas de fondos y las anotaciones del haber son ingresos de fondos.

Para calcular la liquidación de una cuenta corriente por éste método seguirás los siguientes pasos:

- 1) **Se anotan las operaciones** en su apartado correspondiente, debe o haber, con la fecha en que se han producido:

CAPITALES		
DEBE	HABER	FECHA
-	20.000	02-01-9x
3.000	-	05-01-9x

- 2) A continuación **se calculan los vencimientos** o la fecha valor de las operaciones anteriores y los saldos que corresponden a cada uno de ellos.

El **saldo** es la diferencia entre el debe y el haber en un momento determinado y, por lo tanto, refleja la situación de la cuenta en dicho momento.

**El saldo es la diferencia entre el haber y el debe de la cuenta en un determinado momento**

El saldo el día 2 de enero será 20.000 ptas., y el día 5 de enero el saldo será de 17.000 ptas. (20.000 - 3.000).

La fecha valor será el día siguiente a su realización si es una operación acreedora (si viene reflejada en el haber) o el mismo día si es una operación deudora (si está reflejada en el debe). Podemos observar los vencimientos y saldos en la siguiente tabla:

Fecha de la operación	Operación	Debe	Haber	Fecha Valor	Saldo
02-01-9x	Ingreso		20.000	03/01/9x	20.000
05-01-9x	Reint. efectivo	3.000		05/01/9x	17.000

Tabla 4.1.

- 3) **Computar los días que hay entre los vencimientos** de las operaciones realizadas durante el periodo que vas a liquidar. Esto nos permite saber durante cuántos días ha permanecido un determinado saldo.

En el caso que estamos viendo, como la liquidación se realiza el día 10 de enero, obtendrás:

Operación	Fecha Valor	Días	Saldo
Ingreso	03/01/9x	(5-3) = 2	20.000 ptas.
Reint. efectivo	05/01/9x	(10-5) = 5	17.000 ptas.
F. liquidación	10/01/9x		

Tabla 4.2.

Como puedes ver, los días se obtienen restando las fechas valor de dos operaciones consecutivas (el saldo de 20.000 ptas. permaneció dos días y el de 17.000 ptas. cinco).

- 4) El siguiente paso consiste en calcular para cada saldo lo que se conoce como **números comerciales**. A partir de este paso y hasta obtener los intereses, se utilizan una serie de fórmulas cuyo significado explicaremos luego de forma conjunta.

La fórmula para obtener el número de un saldo es la siguiente:

$$\text{Número comercial} = \text{Saldo} \cdot \text{Días que ha permanecido} / 100$$

Operación	Fecha Valor	Días	Saldo	Nº Comercial
Ingreso	03/01/9x	2	20.000 ptas.	$20.000 \cdot 2 / 100 = 400$
Reint. efectivo	05/01/9x	5	17.000 ptas.	$17.000 \cdot 5 / 100 = 850$
F. liquidación	10/01/9x			

Tabla. 4.3.

- 5) Ahora **sumamos los números comerciales**. Debemos hacerlo separando por un lado los números comerciales que correspondan a periodos con saldo acreedor y por otro los que correspondan a saldos deudores.

Operación	Fecha Valor	Días	Saldo	N° Comercial	
				Deudor	Acreedor
Ingreso	03/01/9x	2	20.000 ptas.		400
Reint. efectivo	05/01/9x	5	17.000 ptas.		850
<b>Total:</b>				<b>0</b>	<b>1.250</b>

Tabla. 4.4.

Observemos en nuestro ejemplo que no hemos tenido nunca la cuenta al descubierto durante este periodo y, por lo tanto, no ha existido saldo deudor. Éste es el motivo de que sea 0 la suma deudora de números comerciales.

6) Es el momento de **calcular los intereses**. Para ello primero hallamos el divisor fijo según la siguiente fórmula:

$$\text{Divisor fijo} = 365 / \% \text{ de interés}$$

En nuestro ejemplo es:  $365 / 6 = 60,83$

En este caso, al ser un interés recíproco, el divisor fijo es el mismo tanto para los saldos deudores como acreedores. Si el interés no fuese recíproco tendríamos que calcular dos divisores fijos; uno para los saldos deudores ( $365 / \text{interés deudor}$ ) y otro para los acreedores ( $365 / \text{interés acreedor}$ ).

Vamos a continuación a calcular los intereses:

$$\text{Intereses} = (\text{suma n}^\circ \text{ comerciales acreedores} / \text{divisor fijo}) - (\text{suma n}^\circ \text{ comerciales deudores} / \text{divisor fijo})$$

Operación	Fecha Valor	Días	Saldo	N° Comercial	
				Deudor	Acreedor
Ingreso	03/01/9x	2	20.000 ptas.		400
Ret. efectivo	05/01/9x	5	17.000 ptas.		850
<b>Total</b>				<b>0</b>	<b>1.250</b>
<b>Divisor fijo</b>				<b>60,83</b>	<b>60,83</b>
				$(1.250 / 60,83) - (0 / 60,83) =$	
<b>Intereses</b>				<b>20,55</b>	

Tabla. 4.5.

Desde el paso cuarto hasta aquí se utilizan una serie de fórmulas que, al tener como objetivo agilizar los cálculos, pueden resultar difíciles de comprender. Sin embargo, como vamos a ver, su significado es sencillo. Antes, es conveniente hacer una aclaración.

Hay que tener en cuenta que los bancos pagan a los titulares de una cuenta corriente unos intereses por el tiempo que permanece el dinero en el banco. Esto significa que cuando una persona ingresa una cantidad de dinero, el banco le pagará intereses por el depósito mientras éste se mantenga.

Ejemplo: Si un cliente ingresa 100.000 ptas. y al cabo de una semana saca de su cuenta diez mil pesetas, el banco pagará intereses de una semana por las cien mil pesetas y luego tan sólo por las 90.000 ptas. que el titular mantiene depositadas.

Por ello, al liquidar una cuenta corriente se debe calcular no sólo el saldo, sino también los días que este saldo se mantiene. Esto es lo que se hace al obtener los números comerciales.

Hecha esta aclaración, para comprender el significado de las fórmulas vistas, vamos a calcular de manera intuitiva (sin fórmulas), los intereses generados en el ejemplo del método hamburgués que estamos analizando.

Lo primero que haremos es obtener una expresión del tipo de interés por día.

En el enunciado se nos dijo que el tipo de interés anual es del 6%. Esto significa que por cada cien pesetas ingresadas en una cuenta durante un año, el banco paga 6 ptas.

Para calcular el interés diario bastará con dividir esas 6 pesetas anuales por los 365 días del año, obteniendo 0,016438 pesetas por mantener cien pesetas un día.

Los intereses de cien pesetas durante dos días serán 0,022876. Como en nuestro ejemplo el saldo es de 20.000 ptas., los intereses se obtienen:

$$(20.000 / 100) \cdot 0,022876 = 6,57$$

Por tanto, para calcular los intereses de 20.000 ptas. en una cuenta corriente durante dos días, hemos realizado las siguientes operaciones:

$$(6 / 365) \cdot (20.000 / 100) \cdot 2 = 6,57$$

Si empleamos el mismo razonamiento para calcular los intereses generados por 17.000 ptas. depositadas en una cuenta corriente durante cinco días obtenemos:

$$(6 / 365) \cdot (17.000 / 100) \cdot 5 = 13,97$$

Así, si una persona tiene un saldo de 20.000 ptas., dos días y de 17.000 ptas. durante cinco días, los intereses generados son:

$$6,57 + 13,97 = 20,54 \text{ ptas.}$$

Como puedes comprobar, hemos obtenido razonadamente el mismo resultado que aplicando las fórmulas.

- 7) Una vez obtenidos los intereses, hay que tener en cuenta que **Hacienda obliga a las entidades financieras a practicar unas deducciones o retenciones** a esos intereses e ingresarlos en la correspondiente administración.

Por ello, el banco no ingresará íntegramente las 20,55 pesetas en la cuenta corriente, sino que le practicará la correspondiente retención que Hacienda establece y que asciende al 25% de los rendimientos (intereses a cobrar por el titular)

$$\text{Retenciones} = 25\% \text{ sobre } 20,55 \text{ ptas.} = 5,14 \text{ ptas.}$$

La cantidad que realmente ingresará el banco en su cuenta corriente es pues  $20,55 - 5,14 = 15,41$  ptas.

- 8) El último paso es **trasladar estas cantidades de la liquidación a la cuenta** corriente. En nuestro ejemplo la liquidación es el 10 de enero, quedando la cuenta corriente como sigue:

	CAPITALES			SALDOS			NÚMEROS	
	DEBE	HABER	VTO.	DEBE	HABER	DÍAS	DEBE	HABER
		20.000,00	03/01		20.000,00	2		
	3.000,00		05/01		17.000,00	5		400
<b>Intereses</b>		20,55	10/01		17.020,45			850
<b>I.R.C.M 25%</b>	5,14		10/01		17.015,41			

Tabla. 4.6.

El saldo que finalmente tendrá la cuenta corriente, es decir, el dinero que tiene el cliente y que puede retirar en cualquier momento, es el saldo "a nueva cuenta" (17.015,41 ptas.), que además servirá de punto de partida para la próxima liquidación.

### ACTIVIDADES

2ª ¿Cuándo se produce el vencimiento en las partidas acreedoras y deudoras?

3ª Di cuáles de las siguientes partidas son acreedoras y cuáles son deudoras:

- Ingreso de la nómina.
- Cheques a compensar.
- Amortización de préstamos.
- Transferencias a su favor.
- Compra de cheques de gasolina.
- Letras a su cargo.
- Dividendo activo.
- Cargo por compra.

Veamos a continuación otro ejemplo de cómo se calculan los intereses según el método hamburgués. Este va a ser algo más complicado, ya que el interés será no recíproco y existirán saldos deudores.

#### Ejemplo método hamburgués con interés no recíproco:

Supongamos que queremos liquidar la cuenta corriente número 2221113 de la que es titular María Fernández García, con N.I.F: 22.420.770-C, a fecha 1 de febrero por el método hamburgués. A dicha cuenta se le aplica un 3% de interés y, en caso de quedar la cuenta al descubierto, un 7%.

Las operaciones que se han realizado durante el periodo y deben tenerse en cuenta en la liquidación son:

CONCEPTOS	FECHAS	CAPITALES
Saldo anterior acreedor, valor 1-1	1/1	120.000
Compra de valores	5/1	70.000
Compra cheque de gasolina	9/1	70.000
Ingreso en efectivo	21/1	220.000
Cheque a nuestro cargo	29/1	240.000
Remesa de letras a nuestro favor	31/1	150.000

Tabla 4.7.

Veamos de nuevo paso a paso, los cálculos necesarios.

- 1) Se anotan las partidas del debe y del haber con la fecha en la que se producen.

CONCEPTOS	FECHAS	DEBE	HABER
Saldo anterior acreedor, valor 1-1	1/1		120.000
Compra de valores	6/1	70.000	
Compra cheque de gasolina	10/1	70.000	
Ingreso en efectivo	20/1		220.000
Cheque a nuestro cargo	30/1	240.000	
Remesa de letras a nuestro favor	30/1		150.000

Tabla 4.8.

- 2) Se calculan los vencimientos o fecha valor de cada uno de los capitales y el saldo que corresponde a cada uno de ellos.

CONCEPTOS	FECHAS	DEBE	HABER	Fecha Valor	SALDO
Saldo anterior acreedor, valor 1-1	1/1		120.000	1/1	120.000
Compra de valores	6/1	70.000		6/1	50.000
Compra cheque de gasolina	10/1	70.000		10/1	-20.000
Ingreso en efectivo	20/1		220.000	21/1	200.000
Cheque a nuestro cargo	30/1	240.000		30/1	-40.000
Remesa de letras a nuestro favor	30/1		150.000	31/1	110.000

Tabla 4.9.



Recordar que en las partidas acreedoras el vencimiento es al día siguiente a la fecha en la que se realizan, y en las partidas deudoras el mismo día en que se producen.

3) Se computan los días que hay entre los vencimientos.

Se liquida el 1 de febrero.

CONCEPTOS	Fecha Valor	DÍAS	SALDO
Saldo anterior acreedor, valor 1-1	1/1	(6-1) = 5	120.000
Compra de valores	6/1	(10-6) = 4	50.000
Compra cheque de gasolina	10/1	(21-10) = 11	-20.000
Ingreso en efectivo	21/1	(30-21) = 9	200.000
Cheque a nuestro cargo	30/1	(3-30) = 1	-40.000
Remesa de letras a nuestro favor	31/1	(31 al 1) = 1	110.000
Liquidación	1/2		

Tabla 4.10.

4) Se obtienen los correspondientes números comerciales. Recuerda la fórmula:

$$\text{Número comercial} = \text{Saldos} \cdot \text{Días} / 100$$

CONCEPTOS	Fecha Valor	DÍAS	SALDO	Nº COMERCIAL
Saldo anterior acreedor, valor 1-1	1/1	5	120.000	$120.000 \cdot 5 / 100 = 6.000$
Compra de valores	6/1	4	50.000	$50.000 \cdot 4 / 100 = 2.000$
Compra cheque de gasolina	10/1	11	-20.000	$-20.000 \cdot 11 / 100 = -2.200$
Ingreso en efectivo	21/1	9	200.000	$200.000 \cdot 9 / 100 = 18.000$
Cheque a nuestro cargo	30/1	1	-40.000	$-40.000 \cdot 1 / 100 = -400$
Remesa de letras a nuestro favor	31/1	1	110.000	$110.000 \cdot 1 / 100 = 1.100$
Liquidación	1/2			

Tabla 4.11.

5) Se suman los números comerciales acreedores por un lado y los deudores por otro.

A diferencia del ejemplo anterior en éste sí existen números comerciales deudores porque hemos tenido nuestra cuenta al descubierto (el 10/1 y el 30/1).

Observa este aspecto en la tabla 4.12.

CONCEPTOS	Fecha Valor	DÍAS	SALDO	N° COMERCIAL	
				DEUDOR	ACREEDOR
Saldo anterior acreedor, valor 1-1	1/1	5	120.000		6.600
Compra de valores	6/1	4	50.000		2.000
Compra cheque de gasolina	10/1	11	-20.000	2.200	
Ingreso en efectivo	21/1	9	200.000		18.000
Cheque a nuestro cargo	30/1	1	-40.000	400	
Remesa de letras a nuestro favor	31/1	1	110.000		1.100
			<b>Total:</b>	<b>2.600</b>	<b>27.700</b>

Tabla 4.12.

6) Calcular los intereses.

En el ejemplo, debido a que los intereses no son recíprocos, tenemos intereses diferentes para el saldo acreedor que para los descubiertos de la cuenta. Esto provoca que tengamos dos divisores fijos:

**Divisor fijo acreedor = 365 / tanto por ciento de interés acreedor**  
**Divisor fijo deudor = 365 / tanto por ciento de interés deudor**

Divisor fijo acreedor =  $365 / 3 = 121,67$   
 Divisor fijo deudor =  $365 / 7 = 52,14$

Obtenemos los intereses

OPERACIÓN	Fecha Valor	DÍAS	SALDO	N° COMERCIAL	
				DEUDOR	ACREEDOR
Saldo anterior acreedor, valor 1-1	1/1	5	120.000		6.600
Compra de valores	6/1	4	50.000		2.000
Compra cheque de gasolina	10/1	11	-20.000	2.200	
Ingreso en efectivo	21/1	9	200.000		18.000
Cheque a nuestro cargo	30/1	1	-40.000	400	
Remesa de letras a nuestro favor	31/1	1	110.000		1.100
			<b>Total:</b>	<b>2.600</b>	<b>27.700</b>
			<b>Divisor Fijo</b>	<b>52,14</b>	<b>121,67</b>
			<b>Intereses:</b>	$(27.700/121,67)-(2.600/52,14)=$ <b>177,8 ptas.</b>	

Tabla 4.13.

7) Calculamos la retención practicada por Hacienda (un 25 %).

$$\text{I.R.C.M.} = 25\% \text{ de } 177,8 = 44,5 \text{ ptas.}$$

8) Por último, trasladamos la liquidación a la cuenta corriente.

	CAPITALES			SALDOS			NÚMEROS	
	DEBE	HABER	VTO.	DEBE	HABER	DÍAS	DEBE	HABER
Saldo anterior acreedor, valor 1-1		120.000,0	1/1		120.000,0	5		6.600
Compra de valores, 7-1	70.000,0		6/1		50.000,0	4		2.000
Compra cheque de gasolina	70.000,0		10/1	20.000,0		11	2.200	
Ingreso en efectivo		220.000,0	21/1		200.000,0	9		18.000
Cheque a nuestro cargo	240.000,0		30/1	40.000,0		1		1.100
Remesa de letras a nuestro favor		150.000,0	31/1		110.000,0	1	400	
Intereses		177,8	1/2		110.177,8			
I.R.C.M. 25 %	44,5		1/2		110.133,3			

Tabla. 4.14.

Al final de la liquidación tendremos un saldo de 110.133,3 ptas., habiendo cobrado 177,8 ptas. de intereses del último periodo. De estos intereses, 44,5 ptas. son retenidas por lo que los intereses netos cobrados han sido 133,3 ptas.

Como ya habrás imaginado, los bancos hacen actualmente las liquidaciones de manera automatizada, es decir, no se hacen a mano como aquí hemos descrito, sino que son calculadas por aplicaciones informáticas.

Con estos ejemplos hemos pretendido ayudarte a comprender el mecanismo de cálculo que hace posible obtener las liquidaciones de las cuentas corrientes.

**Nota:** El método hamburgués descrito puedes encontrarlo en algunos libros como método hamburgués o liquidación escalar. Esto es debido a que, antiguamente, se utilizaba un segundo método hamburgués conocido por el nombre de método hamburgués o de saldos.

Este último método está en desuso, ya que lo único que le diferencia con el de liquidación escalar es que las partidas no se ordenan cronológicamente, sino que se tratan según van llegando, apareciendo así días y números comerciales negativos, complicando innecesariamente la liquidación de intereses.

Por último, y a modo de aclaración, resaltar que el método hamburgués, sea con interés recíproco o no recíproco, sigue un esquema muy definido que hemos dividido en 8 pasos. Para que tengas una visión global del método hamburgués observa la figura 4.5.

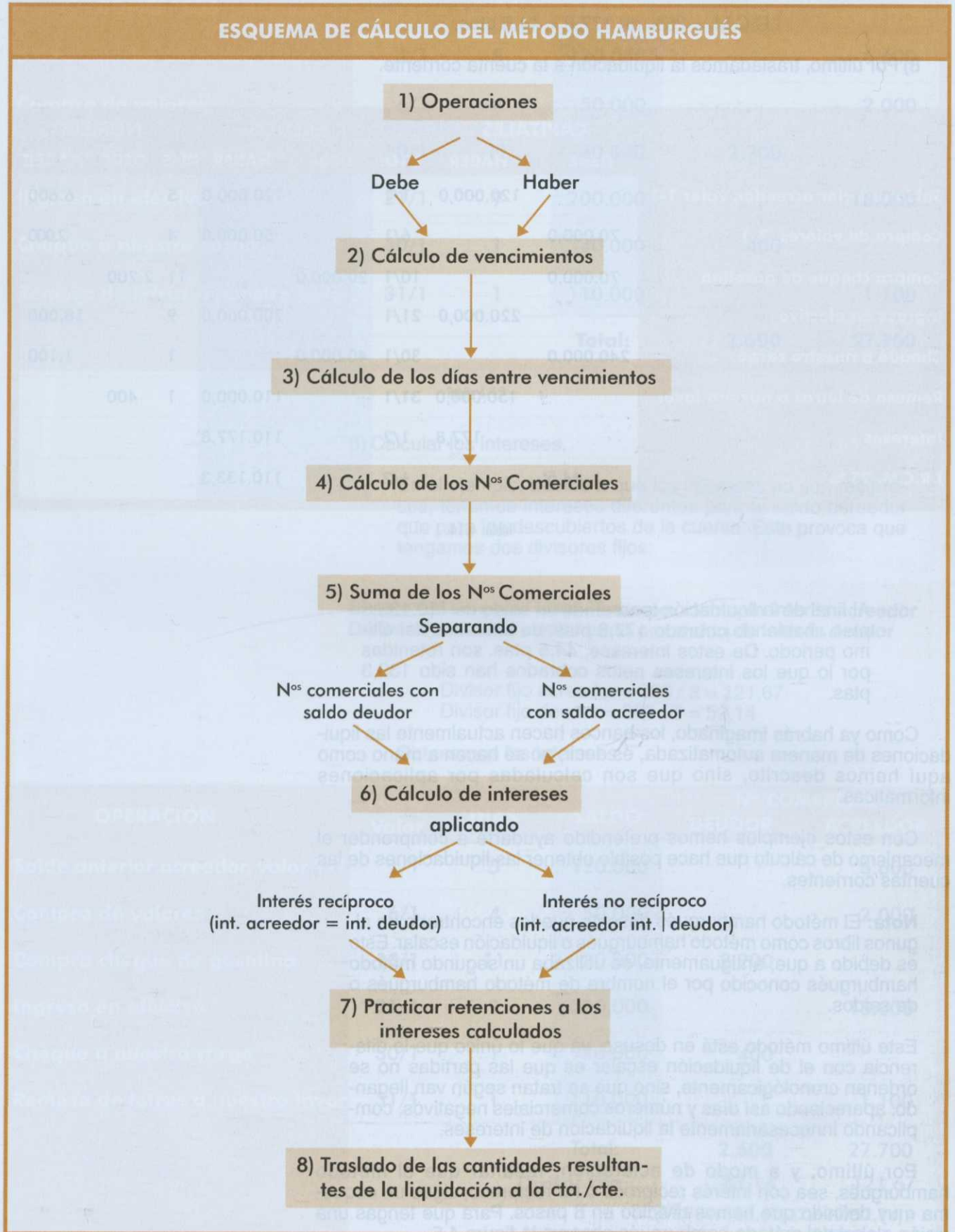


Figura 4.5.

**ACTIVIDADES**

4ª Calcula el vencimiento o fecha valor de cada uno de los capitales siguientes:

FECHAS	CONCEPTOS	CAPITALES
2/1	Saldo anterior acreedor, valor 1-1	20.000
5/1	Ingreso en efectivo	90.000
10/1	Devolución de impuestos	40.000
31/1	Letra a su cargo	50.000

5ª Dada la siguiente tabla, calcula los correspondientes números comerciales

SALDOS		
DEBE	HABER	Días
	20.000	3
	20.000	2
20.000		3
20.000		5
	100.000	1

**1.2. CUENTA EN MONEDA EXTRANJERA**

En la Unión Europea, a la que España pertenece, está permitida la libre circulación de capitales desde el año 1992, motivando la existencia de cuentas en moneda extranjera.

Estas cuentas funcionan del mismo modo que las cuentas corrientes normales, a excepción de que no se permiten saldos deudores en la cuenta. Además, el tipo de interés a aplicar se fija siempre de antemano al abrir la cuenta.

El titular de una cuenta en moneda extranjera debe formular y firmar una declaración para poder realizar cobros y pagos del exterior.

El método a aplicar para la liquidación de intereses en una cuenta en divisas es el método hamburgués, exactamente igual que si se tratara de una moneda nacional. Sin embargo, no está permitido en este caso la existencia de un saldo deudor (descubiertos en cuenta). La liquidación de intereses se realiza en la misma divisa que sirve de base para el total de operaciones realizadas.

En nuestro país se permite la apertura de una cuenta en divisas según dos modalidades distintas: **cuenta corriente o plazo fijo**.

**En las cuentas en divisas no se permiten saldos deudores**

### 1.3. CUENTA DE ALTO INTERÉS O SUPERCUENTA

Es una cuenta corriente normal, pero que si se cumplen unos requisitos concede unos intereses más altos de lo habitual.

**En las cuentas de alto interés sólo se abonan intereses cuando se supera un saldo mínimo**

En este tipo de cuentas solamente se abonan intereses cuando las cantidades depositadas en la cuenta superen un saldo medio mínimo establecido. Si no se alcanza esta cantidad no se abonará ningún tipo de interés.

La liquidación de intereses en este tipo de cuentas es periódica, abonándose los intereses mensual o trimestralmente. El método aplicable es habitualmente el método hamburgués.

Al igual que ocurre con las cuentas en divisas, en este tipo de cuentas no se suelen permitir los saldos deudores.

### 1.4. CUENTAS DE AHORRO

Una **cuenta de ahorro** es un contrato de depósito de total o inmediata disponibilidad, donde se puede domiciliar toda clase de cobros y pagos.

**Una cuenta de ahorro funciona como una cuenta corriente**

Las cuentas de ahorro funcionan prácticamente de la misma forma que las cuentas corrientes.

El titular de una cuenta de ahorros debe ser:

- Persona física residente o no.
- Persona jurídica, corporaciones públicas o privadas y comunidades de bienes.

Todo titular puede realizar cuantos ingresos y disposiciones desee, aunque la característica primordial de esta cuenta es la de fomentar el ahorro. Por esto se pagan unos intereses algo más altos que las cuentas corrientes normales

La liquidación de intereses suele ser semestral, abonándose los intereses en la propia cuenta del cliente. Suele efectuarse por el método hamburgués.

**A diferencia de las cuentas corrientes, en las cuentas de ahorro, se utilizan libretas de ahorro y no cheques**

La diferencia más notable con la cuenta corriente es que en la cuenta de ahorro se utiliza una **libreta de ahorro**, donde se recogen todos los apuntes que la cuenta genera, sirviendo a la vez como instrumento para la disposición de efectivo. Una característica, por tanto, que las diferencia de las cuentas corrientes es que la cuenta de ahorro no dispone de talonario de cheques.

Las ventajas más destacadas de este tipo de cuentas son:

- **Disponibilidad inmediata**, de una parte o del total de fondos, es decir, en cualquier momento el titular puede retirar todo o parte del dinero de la cuenta.
- **Seguridad**, al evitar los riesgos de tener el dinero en efectivo. Por ejemplo, robos, extravíos.
- Admite **todo tipo de domiciliaciones**. Por ejemplo, la domiciliación de pagos como el agua, luz o alquileres.

- **Control continuado** de los movimientos de la cuenta a través de la libreta, ya que en ella aparecen todos los movimientos que se producen a lo largo del tiempo.
- **Sencillez y comodidad.** Es muy fácil de usar.

### CONTRATO DE LIBRETA DE AHORRO

El Banco \_\_\_\_\_, de una parte, y, de otra parte el titular/es

	NOMBRE Y APELLIDOS Y DENOMINACIÓN SOCIAL	T.I.	DNI/NIF	EST.CIVIL	NACIONAL	PROF.ACTIV.
1						
2						
3						

representado en virtud de poder bastante por:

NOMBRE Y APELLIDOS	DNI

DOMICILIO	COD. POSTAL	PLAZA	TELÉFONO

#### CONVIENEN

I. Celebrar el presente contrato de Libreta de Ahorro, en virtud del cual, el Banco abre al titular/es una cuenta de ahorro, en la Sucursal del Banco en \_\_\_\_\_, con el número \_\_\_\_\_ la cual se registrará por las siguientes

#### CONDICIONES

II. Tanto al titular o los titulares como el Banco, aceptan el presente contrato, en los términos, condiciones y responsabilidades que se establecen en el mismo, sometiéndose expresamente a la jurisdicción de los juzgados y Tribunales de la ciudad de \_\_\_\_\_, con renuncia al fuero propio que pudiera corresponderles y, en prueba de ello y para cumplimiento de lo convenido, lo firman por duplicado, recibiendo el titular un ejemplar del documento contractual y de las hojas de la Tarifa mencionadas, y considerándose la firma del presente contrato como "recibí" acreditativo de dicha entrega.

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

BANCO  
Por Poder

El titular/es

Figura 4.6. Documento de cuenta de ahorro.

## 2. IMPOSICIONES A PLAZO

La **imposición a plazo** es un contrato mediante el cual, el cliente se compromete a mantener una cantidad fija de dinero en el banco durante un período determinado de tiempo que puede ser 3 meses, 6 meses, 1 año o más.

La ventaja de tener estas cantidades de dinero a plazo fijo es el tipo de interés ofrecido por el banco, que es superior al ofrecido en la cuenta corriente o libreta de ahorro. Por el contrario, no se puede disponer del capital hasta que finalice el plazo.

El tipo de interés que se ofrece está en función del plazo de tiempo que permanezca el dinero indisponible y de la cuantía de la cantidad depositada.

**Un tipo de interés superior al de otras cuentas**

Las cantidades depositadas no pueden ser retiradas antes de llegado el vencimiento. En caso de que el cliente tenga necesidad de disponer de los fondos depositados, estará a lo dispuesto en el contrato pudiéndose dar, entre otras, las siguientes situaciones:

- El banco permite deshacer la imposición pero el cliente pierde todos o parte de los intereses generados hasta el momento.
- El banco no permite deshacer la imposición, ofreciéndole al cliente un crédito con garantía de la propia imposición.

Ventajas de este tipo de contrato:

- **Seguridad**, al ser un depósito bancario.
- **Alta rentabilidad**, al ser los intereses superiores a los de otras cuentas.
- **Flexibilidad** en los plazos de vencimiento, ya que se puede hacer a 3, 6 o 12 meses o para periodos superiores al año, según las necesidades del cliente.

El importe bruto (es decir, sin descontar el 25% del IRCM) a cobrar por el cliente que ha efectuado la imposición a plazo será:

$$\text{Importe} = C \cdot P \cdot T / 1.200$$

Donde:

**C** = Capital de la imposición

**P** = Período de tiempo que dura la imposición

**T** = Tipo de interés anual pactado

Ejemplo: Depositamos 2.000.000 ptas. a un año y a un 7% de interés anual:

C = Cantidad depositada = 2.000.000

P = Período de imposición = 1 año

T = Tipo de interés anual = 7%

Importe =  $2.000.000 \cdot 12 \cdot 7 / 1200 = 140.000$  ptas.

Por tener una imposición a plazo en el banco de 2.000.000 de ptas. por un período de tiempo de un año, el cliente recibe 140.000 ptas. en concepto de intereses generados por la cuenta.

A estos intereses habría que practicarles la retención del 25%, y obtendríamos un importe líquido total de 105.000 ptas.

### 3. AHORRO VINCULADO O FINALISTA

El importe depositado en este tipo de cuentas tiene un fin predeterminado. El más usual es el ahorro vinculado a la adquisición de vivienda.

La **cuenta vivienda** es un contrato cuya finalidad es recoger exclusivamente los fondos que el cliente ahorra para la compra, cambio o rehabilitación de su vivienda habitual.



### CONTRATO DE IMPOSICIÓN A PLAZO

#### 1. TITULARES.

	NOMBRE Y APELLIDOS	N.I.F. / C.I.F.	EST. CIVIL	FECHA NAC./CONST.	NACIÓN	PROF./ACT.NACIÓN
1						
2						
3						
DOMICILIO HABITUAL			COD. POSTAL	PLAZA	TELÉFONO	
DOMICILIO FISCAL			COD. POSTAL	PLAZA	TELÉFONO	
REPRESENTANTE: NOMBRE Y APELLIDOS			D.N.I.		VINCULACION	

#### 2. SUCURSAL DEL BANCO DEL COMERCIO, S.A.

CLAVE	DOMICILIO	PLAZA

#### 3. DEPOSITO A PLAZO.

IMPORTE PESETAS	NÚMERO	VENCIMIENTO
CUENTA VINCULADA		
% INTERES NOMINAL ANUAL	% TAE	LIQUIDACIÓN

#### 4. REPRESENTANTE DEL BANCO DEL COMERCIO, S.A.

NOMBRE Y APELLIDOS	
1	
2	

#### 5. NÚMERO DE EJEMPLARES DEL PRESENTE CONTRATO.

--

#### CONVIENEN

I. El BANCO \_\_\_\_\_ (en adelante el Banco) y los titulares acuerdan celebrar el presente contrato de imposición a plazo en virtud del cuál éstos últimos constituyen en el Banco un depósito a plazo en pesetas por el importe, en la Sucursal y con el número indicados en el encabezamiento, el cual se regirá por las condiciones que se establecen a continuación.

II. Tanto el Banco como los titulares aceptan el presente contrato, en los términos, condiciones y responsabilidades que se establecen en el mismo, y en prueba de ello para cumplimiento de lo convenido, firman el número de ejemplares de este contrato que a tal efecto está señalado en el encabezamiento, recibiendo los titulares un ejemplar del documento contractual y las hojas de la Tarifa de Comisiones, Condiciones y Gastos repercutibles a clientes y Normas de Valoración que son aplicables a la presente operación.

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

BANCO  
Por Poder

El titular/es

Figura 4.7. Documento de imposición a plazo.

**Los fondos de la cuenta vivienda se destinan únicamente a la adquisición de la vivienda habitual**

El titular de la cuenta será una persona física y deberá, en un plazo máximo de 4 años a partir de la apertura de la cuenta, adquirir la vivienda o comenzar las obras de construcción. Los fondos de la cuenta se deben destinar única y exclusivamente a la compra, cambio o rehabilitación de la vivienda.

Los fondos de la cuenta, se pueden retirar en cualquier momento, liquidando los impuestos debidos con sus intereses de demora correspondientes.

El mayor atractivo de este tipo de cuentas son las importantes ventajas fiscales a las que dan derecho. Por lo demás, el banco retribuye esos fondos al tipo de interés vigente, practicándole las retenciones por IRPF como en una cuenta corriente ordinaria.

La principal desventaja es que la cuenta no es operativa, salvo para realizar impositones o retirar fondos para pagos de la adquisición de la vivienda habitual.

Generalmente, el tener una cuenta vivienda facilita la concesión de un préstamo hipotecario en condiciones preferentes, para completar el pago de la vivienda.

**ACTIVIDADES**

- 6ª De las siguientes ventajas, distingue cuáles corresponden a una cuenta de ahorro y cuáles a una imposición a plazo:
- a) Permite domiciliar los recibos de agua y luz.
  - b) Es altamente rentable.
  - c) Flexibilidad.
  - d) Disponibilidad inmediata del dinero ingresado.
  - e) Permite llevar un control continuo de los movimientos realizados.

ESQUEMA - RESUMEN

CUENTA CORRIENTE	<p><b>Definición:</b> Contrato por el que una persona física o jurídica puede ingresar o retirar fondos libremente de su cuenta. A cambio el banco le pagará unos intereses.</p>
	<p><b>Características:</b> Disponibilidad inmediata, seguridad, no muy alta rentabilidad, cobro de intereses por parte del cliente y pago de comisiones al banco.</p>
	<p><b>Liquidación:</b> Método hamburgués.</p>
CUENTAS EN DIVISAS	<p><b>Definición:</b> Es similar a una cuenta corriente, sólo se diferencia en la moneda a utilizar (diferente a la del país en cuestión).</p>
	<p><b>Características:</b> Son las mismas que en una cuenta corriente, con la excepción de que nunca puede existir un descubierto en cuenta.</p>
	<p><b>Liquidación:</b> Método hamburgués.</p>
SUPERCUENTAS	<p><b>Definición:</b> Contrato por el que el banco pagará unos intereses al titular de una cuenta a cambio de que el saldo medio sea superior a una cantidad determinada.</p>
	<p><b>Características:</b> En realidad es una cuenta corriente, sólo que los saldos deben alcanzar una determinada cantidad y los intereses son mayores. No se permiten saldos deudores (descubiertos).</p>
	<p><b>Liquidación:</b> Método hamburgués.</p>
CUENTAS DE AHORRO	<p><b>Definición:</b> Es un contrato de depósito de total e inmediata disponibilidad, donde se puede domiciliar toda clase de cobros o pagos.</p>
	<p><b>Características:</b> Se distinguen de las cuentas corrientes porque están pensadas para fomentar el ahorro y no disponen de talonarios de cheques.</p>
	<p><b>Liquidación:</b> Método hamburgués.</p>
IMPOSIBILIDAD A PLAZO	<p><b>Definición:</b> Contrato por el que el cliente se compromete a mantener una cantidad fija de dinero en el banco durante un tiempo determinado.</p>
	<p><b>Características:</b> Las dos características más relevantes son la alta rentabilidad y la inmovilidad de la cantidad depositada en la cuenta.</p>
	<p><b>Liquidación:</b> <math>\text{Importe} = C \cdot P \cdot T / 1.200</math></p>
CUENTAS DE AHORRO FINALISTA	<p><b>Definición:</b> Es un contrato por el que su titular va depositando fondos en su cuenta y que utilizará en un fin previamente determinado.</p>
	<p><b>Características:</b> Ventajas fiscales y de tramitación posterior de préstamos vinculados al fin (por ejemplo, adquisición de una vivienda). No se pueden retirar fondos que no se destinen al fin determinado.</p>



## UNIDAD 5

ENTIDADES FINANCIERAS

Operaciones Positivas  
(Unidad 4)

Operaciones Activas

Operaciones de Servicios  
(Unidad 6)

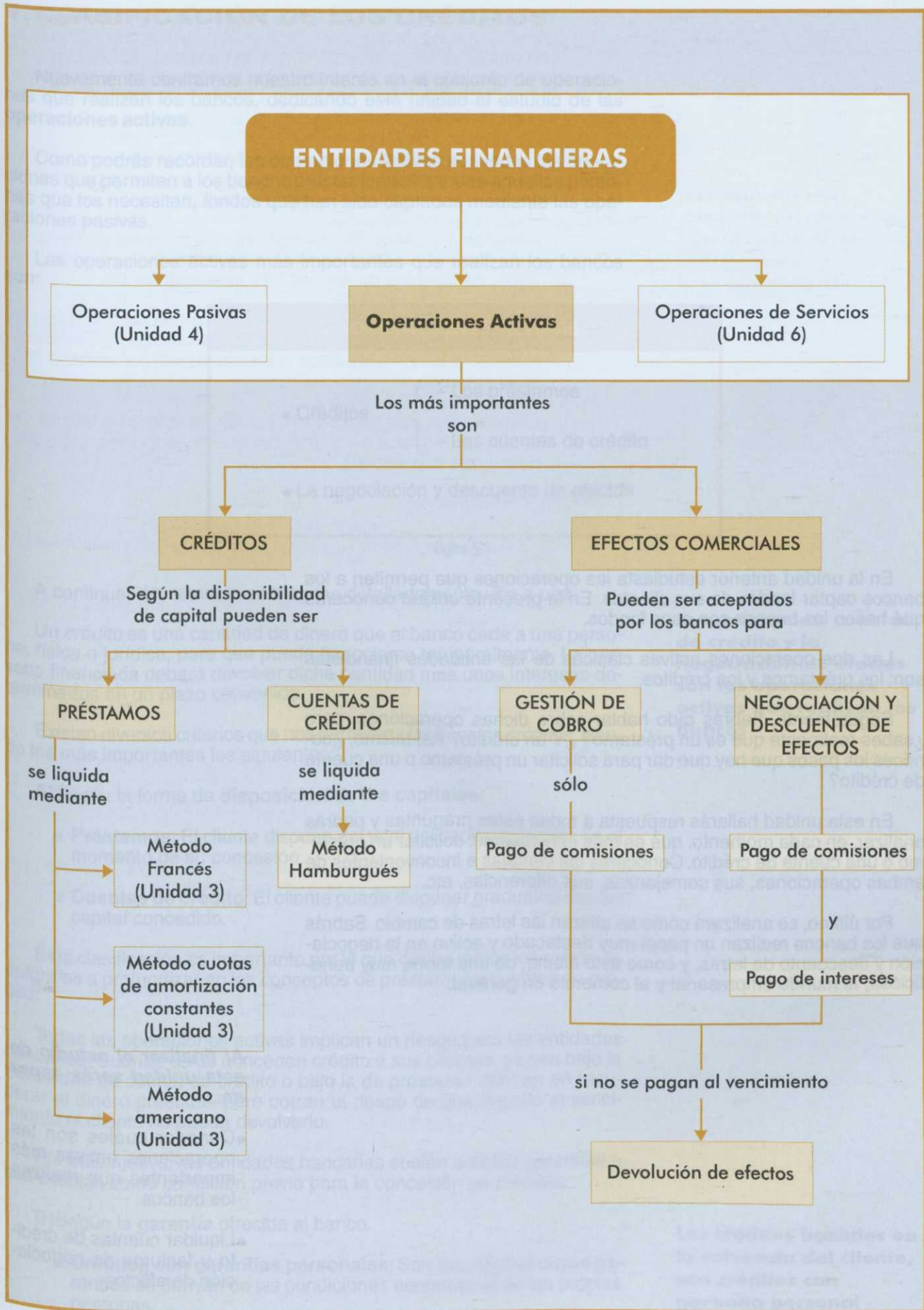
# Cuentas corrientes activas

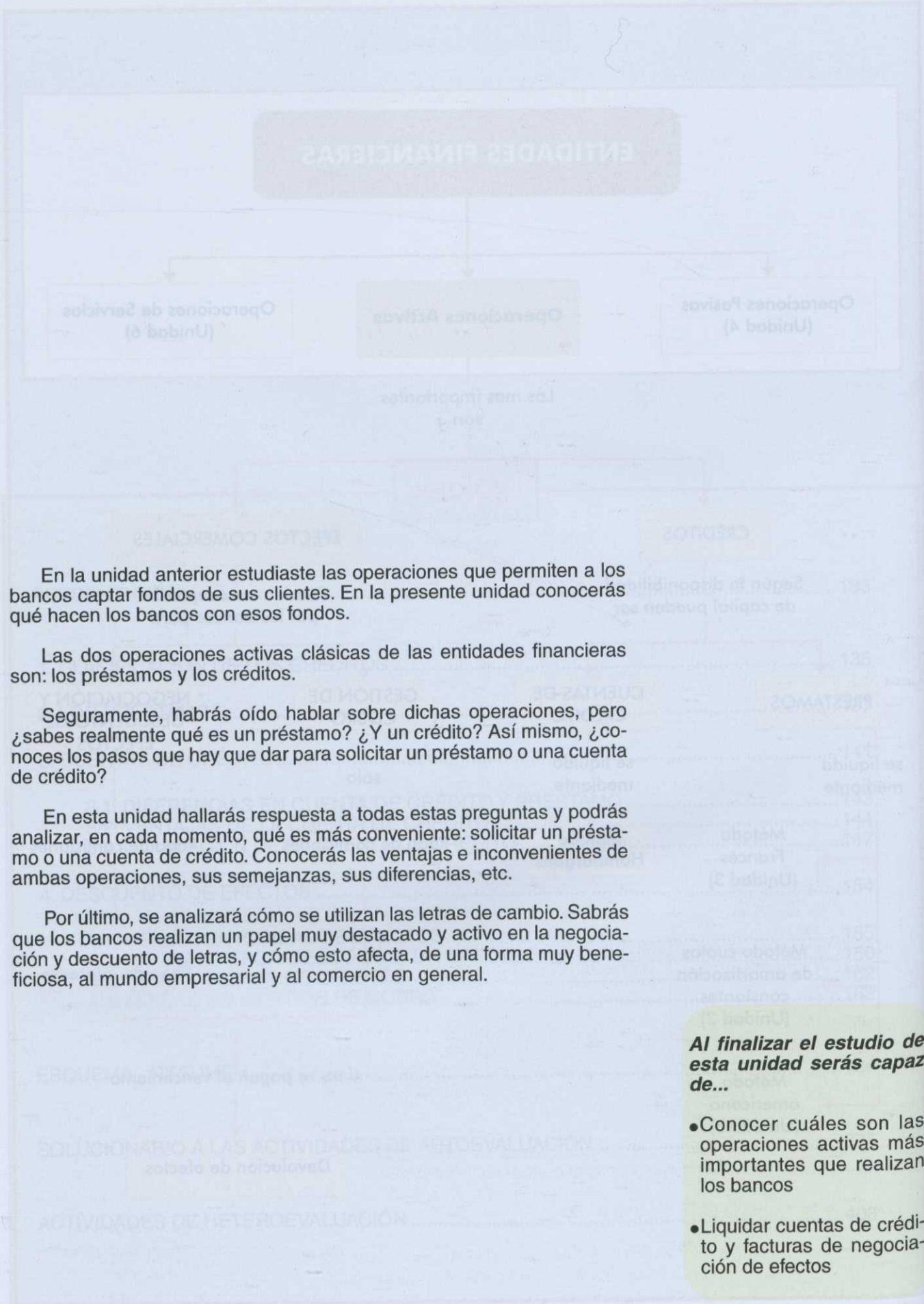
Autores:

SILVIA SANZ BLAS  
JOSÉ LÓPEZ BRONCHAL

ÍNDICE

PRESENTACIÓN .....	133
1. CLASIFICACIÓN DE LOS CRÉDITOS .....	135
2. LOS PRÉSTAMOS .....	137
3. CUENTAS DE CRÉDITO .....	141
3.1. DIFERENCIAS EN CUENTA DE CRÉDITO Y PRÉSTAMO .....	143
3.2. VENTAJAS DE LA CUENTA DE CRÉDITO .....	144
3.3. LIQUIDACIÓN DE LA CUENTA DE CRÉDITO .....	147
4. DESCUENTO DE EFECTOS .....	154
4.1. VENCIMIENTO REAL DE EFECTOS .....	155
4.2. INTERESES POR DESCONTAR UN EFECTO .....	156
4.3. DEVOLUCIONES DE EFECTOS .....	162
4.4. EFECTO EN GESTIÓN DE COBRO .....	162
ESQUEMA - RESUMEN .....	164
SOLUCIONARIO A LAS ACTIVIDADES DE AUTOEVALUACIÓN .....	375
ACTIVIDADES DE HETEROEVALUACIÓN .....	408





En la unidad anterior estudiaste las operaciones que permiten a los bancos captar fondos de sus clientes. En la presente unidad conocerás qué hacen los bancos con esos fondos.

Las dos operaciones activas clásicas de las entidades financieras son: los préstamos y los créditos.

Seguramente, habrás oído hablar sobre dichas operaciones, pero ¿sabes realmente qué es un préstamo? ¿Y un crédito? Así mismo, ¿conoces los pasos que hay que dar para solicitar un préstamo o una cuenta de crédito?

En esta unidad hallarás respuesta a todas estas preguntas y podrás analizar, en cada momento, qué es más conveniente: solicitar un préstamo o una cuenta de crédito. Conocerás las ventajas e inconvenientes de ambas operaciones, sus semejanzas, sus diferencias, etc.

Por último, se analizará cómo se utilizan las letras de cambio. Sabrás que los bancos realizan un papel muy destacado y activo en la negociación y descuento de letras, y cómo esto afecta, de una forma muy beneficiosa, al mundo empresarial y al comercio en general.

**Al finalizar el estudio de esta unidad serás capaz de...**

- Conocer cuáles son las operaciones activas más importantes que realizan los bancos
- Liquidar cuentas de crédito y facturas de negociación de efectos



## 1. CLASIFICACIÓN DE LOS CRÉDITOS

Nuevamente centramos nuestro interés en el conjunto de operaciones que realizan los bancos, dedicando esta unidad al estudio de las **operaciones activas**.

Como podrás recordar, las operaciones activas son todas las operaciones que permiten a los bancos prestar fondos a todas aquellas personas que los necesitan, fondos que han sido captados mediante las operaciones pasivas.

Las operaciones activas más importantes que realizan los bancos son:

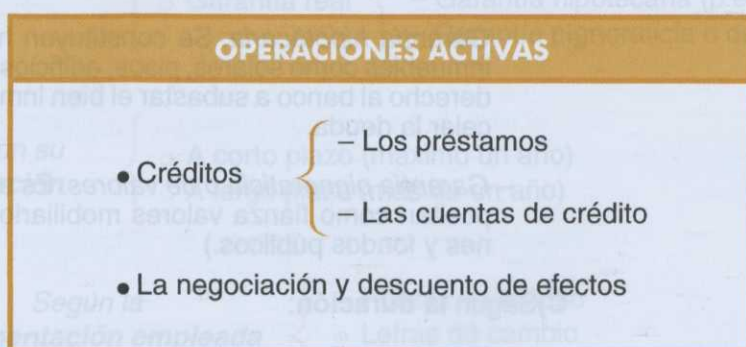


Figura 5.1.

A continuación vamos a analizarlas detalladamente una a una.

Un **crédito** es una cantidad de dinero que el banco cede a una persona, física o jurídica, para que pueda financiarse temporalmente. La persona financiada deberá devolver dicha cantidad más unos intereses determinados en un plazo convenido.

Existen diversos criterios que nos permiten *clasificar los créditos*, siendo los más importantes los siguientes:

### A) Según la forma de **disposición de los capitales**.

- **Préstamos:** El cliente dispone del total del capital prestado en el momento de su concesión.
- **Cuentas de crédito:** El cliente puede disponer gradualmente del capital concedido.

Esta clasificación es importante por lo que dedicaremos los próximos epígrafes a profundizar en los conceptos de préstamos y cuentas de crédito.

Todas las operaciones activas implican un riesgo para las entidades bancarias. Cuando éstas conceden crédito a sus clientes, ya sea bajo la modalidad de cuenta de crédito o bajo la de préstamo, confían en recuperar el dinero prestado, pero corren el riesgo de que llegado el vencimiento el cliente no pueda devolverlo.

Por este motivo, las entidades bancarias suelen solicitar garantías a sus clientes como condición previa para la concesión de créditos.

### B) Según la **garantía** ofrecida al banco.

- **Créditos con garantías personales:** Son los créditos cuyas garantías se derivan de las condiciones económicas de las propias personas.

**Los préstamos, cuentas de crédito y la negociación de efectos son las operaciones activas que realizan los bancos**

**Los créditos basados en la solvencia del cliente, son créditos con garantía personal**

**Los créditos con garantía hipotecaria, prendaria o de valores son créditos de garantía real**

En muchas ocasiones, las entidades bancarias piden reforzar la garantía que personalmente puede ofrecerles el cliente que solicita un crédito, con la de otras personas con solvencia. Estas personas se llaman **avalistas** y se comprometen al pago de la deuda si el prestatario no lo hace, asumiendo, junto al prestatario, una responsabilidad solidaria para el buen fin de la operación.

- **Créditos con garantía real:** En algunos casos los bancos consideran insuficiente la garantía personal y exigen otros tipos de garantías que enumeramos a continuación:

- **Garantía prendaria:** Se entregan bienes muebles como “prenda” o fianza de la devolución del crédito. Los bienes pueden ser joyas, certificados de depósito de mercaderías, etc.
- **Garantía hipotecaria:** Se constituyen hipotecas sobre bienes inmuebles como solares, pisos, edificios, etc. Las hipotecas dan derecho al banco a subastar el bien inmueble con el fin de cancelar la deuda.
- **Garantía pignoraticia o de valores:** Es aquella en la que se depositan como fianza valores mobiliarios (acciones, obligaciones y fondos públicos.)

**C) Según la duración:**

- **Créditos a corto plazo:** Cuando la duración máxima del crédito es un año.
- **Créditos a largo plazo:** Cuando la duración del crédito es superior a un año.

**D) Según la documentación empleada en la formalización.** Existen tres modalidades de documentación de los créditos que no son excluyentes entre sí:

- Documentados en **pólizas:** La póliza es el documento escrito del contrato en el que se indican, entre otros, los siguientes datos: tipo de interés, periodo de amortización, plazos y forma de amortizar las cantidades.

Interviene un corredor de comercio, que da con su intervención una mayor fuerza de cara a un posible proceso judicial por el impago de la deuda.

- Documentados en **letras de cambio:** La letra de cambio es un documento escrito que el banco entrega al deudor para que éste lo firme, especificando la cantidad que deberá pagar, dónde y cuándo. La letra de cambio permite judicialmente mejores resultados de cara a cobrar impagos.
- **Escritura pública:** El código civil obliga a documentar el crédito mediante escritura pública cuando la garantía del mismo es hipotecaria o pignoraticia.

Ejemplo: Podemos solicitar un crédito que sea un préstamo a largo plazo, ofreciendo como garantía nuestra casa (hipotecaria) y plasmándolo en escritura pública.

También tenemos la posibilidad de pedir una cuenta de crédito a corto plazo con nuestra garantía personal aceptando letras de cambio.

CLASIFICACIÓN DE LOS CRÉDITOS

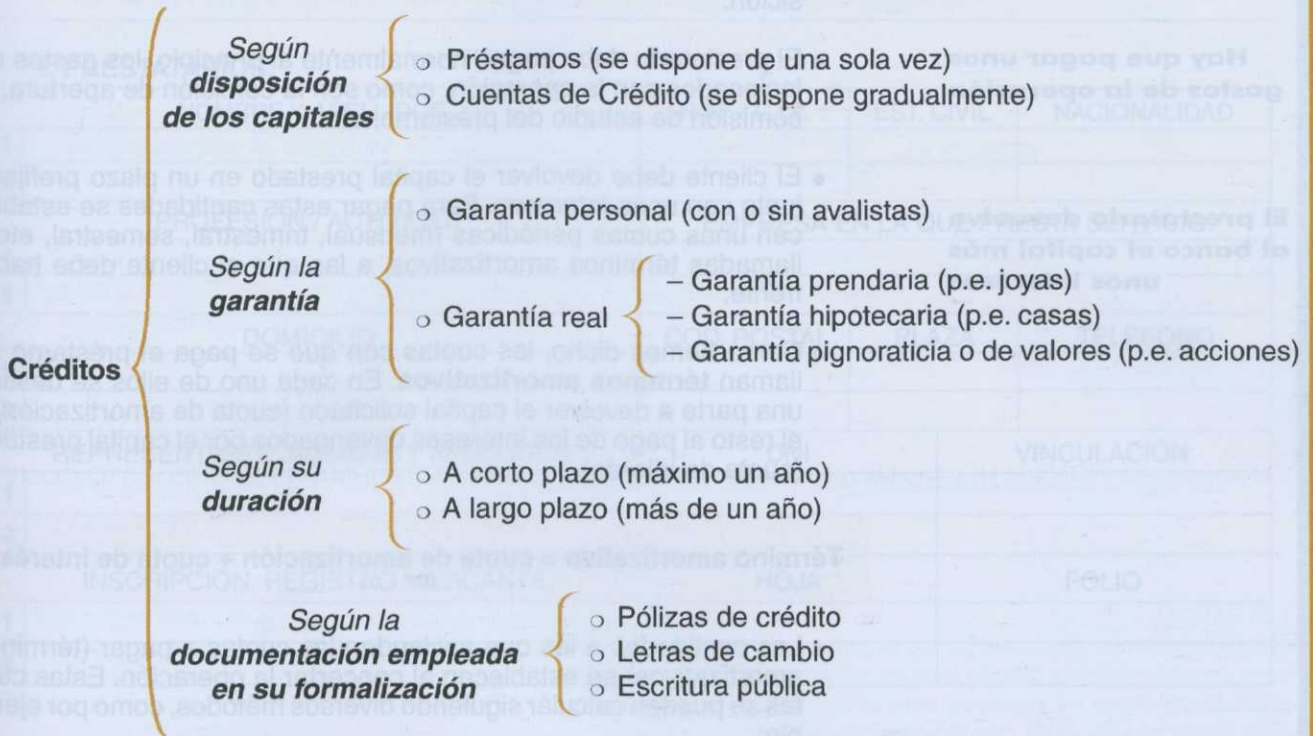


Figura 5.2.

ACTIVIDADES

- 1ª Indica dentro de qué tipo de créditos se incluyen las siguientes modalidades:
- a) Créditos documentados en letras.
  - b) Créditos a dos años.
  - c) Crédito que garantizas con un solar que posees.
  - d) Crédito garantizado con obligaciones del tesoro.
  - e) Crédito a seis meses.

2. LOS PRÉSTAMOS

Un **préstamo** es un contrato mediante el cual, una entidad financiera entrega de una sola vez a su cliente una determinada suma de dinero, comprometiéndose este último a devolverla, junto con sus intereses dentro del plazo acordado. La devolución puede efectuarse de una sola vez o en varios pagos, que tendrán lugar en vencimientos predeterminados.

Los préstamos tienen las siguientes *características*:

- El banco actúa como **prestamista** de los fondos solicitados y el cliente, que puede ser una persona física o jurídica, como **prestario** de dichos fondos.

**Hay que pagar unos gastos de la operación**

**El prestatario devuelve al banco el capital más unos intereses**

- Una vez se ha formalizado el contrato entre las partes, el importe del préstamo concedido se deposita en la cuenta corriente o de ahorro que tiene abierta el cliente con el banco, para su total disposición.
- El prestatario debe pagar, normalmente al principio, los gastos relacionados con la operación, como son la comisión de apertura, la comisión de estudio del préstamo, etc.
- El cliente debe devolver el capital prestado en un plazo prefijado junto con unos intereses. Para pagar estas cantidades se establecen unas cuotas periódicas (mensual, trimestral, semestral, etc.), llamadas **términos amortizativos**, a las que el cliente debe hacer frente.
- Como hemos dicho, las cuotas con que se paga el préstamo se llaman **términos amortizativos**. En cada uno de ellos se destina una parte a devolver el capital solicitado (cuota de amortización) y el resto al pago de los intereses devengados por el capital prestado (cuota de interés).

**Término amortizativo = cuota de amortización + cuota de interés**

- Las cantidades a las que ascienden las cuotas a pagar (términos amortizativos) se establecen al concertar la operación. Estas cuotas se pueden calcular siguiendo diversos métodos, como por ejemplo:
  - Método francés.
  - Método de cuotas de amortización constantes.
  - Método americano.

Todos estos términos ya te resultan familiares tras haber estudiado las unidades temáticas pertenecientes a este Módulo:

2. *El interés de las operaciones financieras: el interés simple.*
3. *El interés de las operaciones financieras: el interés compuesto.*
4. *Operaciones pasivas.*

Por lo tanto, recordarás que se pueden establecer términos amortizativo fijos (siempre son los mismos) o variables, y que podemos amortizar sólo los intereses, dejando la amortización del capital para el último periodo, o ir amortizando el capital a la vez que vamos amortizando los intereses.

Lo más normal es que, al principio, la cuota de amortización de intereses sea mayor que la cuota de amortización del capital, y que, conforme pasa el tiempo, disminuyan los intereses que se pagan y aumente la cuota de amortización, como ocurre en el método francés.

Una observación importante a tener en cuenta es la utilización de terminologías diferentes en matemáticas financieras y en el día a día de las entidades financieras.

En las unidades 2 y 3 te hemos explicado que las cuotas que paga el prestatario se llaman términos amortizativos, y que incluyen tanto la cuota de amortización del capital como la cuota de interés.

Sin embargo, en el trabajo diario de los bancos, los términos amortizativos se suelen denominar **cuotas de amortización**, y que, en definitiva, son las cuotas que paga el cliente que, por supuesto, incluyen una parte de *cuota de capital* y otra de *cuota de interés*.

**POLIZA DE PRESTAMO PERSONAL**

**1. PRESTATARIOS:**

NOMBRE Y APELLIDOS		N.I.F. / C.I.F.	EST. CIVIL	NACIONALIDAD
1				
2				
PROFESIÓN / ACTIVIDAD		EMPRESA EN LA QUE PRESTA SERVICIO		
1				
2				
DOMICILIO		COD. POSTAL	PLAZA	TELÉFONO
1				
2				
REPRESENTANTE: NOMBRE Y APELLIDOS		DNI	VINCULACIÓN	
1				
2				
INSCRIPCIÓN: REGISTRO MERCANTIL		HOJA	FOLIO	
1				
2				

**2. CONDICIONES PARTICULARES DEL PRESTAMO:**

IMPORTE EN PESETAS		Nº DE CUENTA	FECHA DE VENCIMIENTO
CUOTAS MENSUALES			
NÚMERO	IMPORTE	FECHA DEL PRIMER VENCIMIENTO	
COMISIONES			
% POR APERTURA	% POR ESTUDIO	% POR CANCELACIÓN ANTICIPADA	
MÍNIMO POR COMISIÓN DE APERTURA		MÍNIMO POR COMISIÓN DE ESTUDIO	
INTERESES			
% NOMINAL ANUAL	% T.A.E.	% MORATORIO ANUAL	

**3. SUCURSAL DEL BANCO:**

CLAVE	% T.A.E.	% MORATORIO ANUAL

**4. REPRESENTANTES DEL BANCO:**

1	NOMBRE Y APELLIDOS
2	

Figura 5.3. Documento de préstamo (anverso).

**5. GARANTES:**

NOMBRE Y APELLIDOS		D.N.I. / C.I.F.	
1			
2			
3			
DOMICILIO	COD. POSTAL	PLAZA	TELÉFONO
1			
2			
3			

**6. FEDATARIO PÚBLICO INTERVINIENTE:**

--

**7. NÚMERO DE EJEMPLARES DEL PRESENTE CONTRATO:**

--

I. El BANCO . . . . . ( en adelante el Banco) y los prestatarios acuerdan celebrar el presente contrato de préstamo en virtud del cual el Banco concede a la otra parte contratante un préstamo por el importe en pesetas señalando en el encabezamiento; obligándose los prestatarios, solidariamente entre sí en caso de ser varios, a reembolsar el capital prestado así como los intereses, comisiones, impuestos y gastos, incluso los de carácter judicial, que graven esta operación, hasta su total pago, con arreglo a las siguientes cláusulas:

**CLÁUSULAS**

...

II. Tanto el Banco como los prestatarios, éstos últimos obligándose solidariamente entre sí, aceptan el presente contrato, en los términos, condiciones y responsabilidades que se establecen en el mismo.

III. Asimismo, los garantes se obligan solidariamente entre sí y con los prestatarios, en los mismos términos, condiciones y responsabilidades que se establecen en este contrato, con renuncia expresa a los beneficios de orden, excusión y división, y dejando especialmente afectos al buen fin del mismo todos sus bienes presentes y futuros.

Y en prueba de conformidad y aceptación, firman el número de ejemplares de esta póliza que a tal efecto está señalado en el encabezamiento, dando fe de ello el Fedatario Público que interviene, así como de su contenido, de la intensidad y capacidad legal de los contratantes y de la legitimidad de sus firmas.

En ..... , a ..... de ..... de 199 .....

BANCO  
Por Poder

LOS PRESTATARIOS,

LOS GARANTES,

Con mi intervención y quedando registrada en esta misma fecha la presente operación de conformidad con lo previsto en el artículo 107 del Código de Comercio, con el número ..... , al folio ..... , del fondo ..... de mi Libro Registro.

EL FEDATARIO,

Recibí un ejemplar del presente documento contractual, así como de las hojas correspondientes de la Tarifa de Comisiones, Condiciones y Gastos repercutibles a clientes y Normas de Valoración, que son aplicables a la presente operación.

LOS PRESTATARIOS,

LOS GARANTES,

Figura 5.4. Documento de préstamo (reverso).

Las ventajas de utilizar los préstamos como medios de financiación son:

- **Disponibilidad inmediata del capital**, con lo que el cliente puede obtener en ese momento el bien o servicio para el que ha solicitado el préstamo.
- **Flexibilidad**, ya que se establece un plan de amortización en función de las posibilidades del cliente, es decir, el cliente pacta unas cuotas mensuales acorde a sus ingresos. Por ejemplo, si le interesa pagar poco dinero al mes pactará un préstamo a amortizar en muchos años.
- **Tramitación rápida y sencilla**. Los documentos a rellenar son sencillos y la concesión del préstamo, si existen las garantías suficientes, se realiza en poco tiempo.

### ACTIVIDADES

2ª ¿Qué es la cuota de amortización de un préstamo? ¿En qué dos partes se divide?

## 3. CUENTAS DE CRÉDITO

Una **cuenta de crédito** es un contrato mediante el cual, un banco pone a disposición de su cliente una cantidad de dinero o límite de crédito. El cliente va disponiendo de ella a medida que lo necesita, teniendo que pagar intereses según las cantidades dispuestas y una comisión por el capital no utilizado.

Las *características* más importantes de las cuentas de crédito son:

- El banco actúa como **prestamista** de los fondos solicitados y el cliente como **prestatario** de dichos fondos. El titular puede ser cualquier persona física o jurídica que tenga solvencia y capacidad suficiente para generar los fondos que le permitan atender las obligaciones contraídas con el banco.
- La póliza de crédito es el documento en el que se formalizan las cuentas de crédito.
- El banco carga los gastos de inicio de la operación al cliente. Por ejemplo, la comisión de apertura, los gastos de corretaje, etc.
- Inmediatamente después de formalizar la operación, el cliente dispone del capital en su cuenta de crédito. No obstante, el cliente no va a poder disponer del montante total del crédito solicitado, ya que el banco habrá descontado los gastos iniciales de apertura, estudio, etc.
- El banco cobra una **comisión de no disponibilidad**, que es una pequeña comisión que nos cobra el banco sobre el capital de la cuenta de crédito que no hemos utilizado.
- Una vez abierta la cuenta de crédito podemos efectuar pagos, incluso domiciliados, a través de ella, como en una cuenta corriente normal. La principal diferencia es que **por las cantidades retiradas, tendremos que pagar unos intereses**.

**En las cuentas de crédito se pagan intereses sólo sobre las cantidades dispuestas**

– En cualquier momento **podemos realizar ingresos en la cuenta de crédito**. De esta manera devolvemos parte o el total de las cantidades dispuestas sin esperar al final del contrato, y sin aumentar el montante de intereses.

– El cliente puede **sobrepasar el límite de la cuenta de crédito**, es decir, puede sacar más dinero del inicialmente previsto. En estas circunstancias se le aplica un interés adicional por el capital excedido, (suele ser 6 puntos superior al interés aplicable por disposiciones dentro de los límites acordados). Por supuesto, el banco nos lo comunicará y pedirá que normalicemos la situación.

– También se puede **exceder la cuantía de la cuenta de crédito**, lo cual ocurrirá si ingresamos el suficiente dinero. Los bancos nos van a remunerar este excedido de la cuenta de crédito, ya que es un saldo a nuestro favor, pero normalmente con intereses muy bajos.

Ejemplo: Tenemos concedida una cuenta de crédito de la que hemos dispuesto 2.000.000 ptas. e ingresamos 2.100.000 ptas. Tenemos un saldo acreedor (a nuestro favor) de 100.000 ptas.

En situaciones así, conviene ingresar 2.000.000 ptas. en la cuenta de crédito e invertir las 100.000 restantes de otra forma que nos resulte más ventajosa, pues los intereses acreedores son bajos.

**Las cuentas de crédito pueden renovarse a su vencimiento**

– Una vez finalizado el periodo para el que está estipulada la cuenta de crédito, el cliente deberá saldarla ingresando la cantidad suficiente para dejar la cuenta por su valor inicial.

– Las cuentas de crédito pueden ser renovadas al expirar su contrato si así lo solicita el cliente y lo concede el banco.

Con un ejemplo vamos a repasar las características de la cuenta de crédito.

Ejemplo: Un cliente solicita una cuenta de crédito por un capital de 8.000.000 ptas. durante 3 meses que se liquidarán mensualmente.

El banco la concede con un interés del 0,8% mensual y una comisión de no disponibilidad del 0,1% mensual. Los gastos iniciales son de 100.000 ptas.

Se efectúan las siguientes operaciones:

- Primer día del 2º mes se retiran 5.000.000 ptas.
- Primer día del 3º mes se ingresan 3.000.000 ptas.

La tabla 5.1. refleja los saldos que tendrá esta cuenta de crédito hasta que finalice, indicando los cálculos que permiten saber las comisiones e intereses a pagar en cada una de las liquidaciones de los tres periodos (meses) establecidos.

En la liquidación final del crédito se han tenido que pagar 2.172.641 ptas. para restaurar la cantidad inicial de 8.000.000 ptas. De este pago, 2.000.000 ptas. eran para devolver las cantidades recogidas y el resto, 172.641 ptas. es el dinero que el banco obtiene en concepto de gastos iniciales, comisiones de no disponibilidad e intereses.



FECHA	LIQUIDACIÓN	CANTIDAD RETIRADA	SALDO
1 <sup>er</sup> día 1 <sup>er</sup> mes	<b>CAPITAL INICIAL EN CUENTA:</b> Capital - Gastos iniciales = 8.000.000 - 100.000 En el primer mes no se hace ninguna operación	0 0	7.900.000 7.900.000
1 <sup>er</sup> día 2 <sup>o</sup> mes	<b>LIQUIDACIÓN 1 MES:</b> Comisión de no disponibilidad = $7.900.000 \cdot 0,1 / 100 = 7.900$ Intereses = 0 (no se ha retirado ninguna cantidad) Saldo = $7.900.000 - 7.900 - 0 = 7.892.100$ ptas. Se retiran 5.000.000 ptas.	0 5.000.000	7.892.100 2.892.100
1 <sup>er</sup> día 3 <sup>er</sup> mes	<b>LIQUIDACIÓN 2 MES:</b> Comisión de no disponibilidad = $2.892.100 \cdot 0,1 / 100 = 2.892$ Intereses = $5.000.000 \cdot 0,8 / 100 = 40.000$ Saldo = $2.892.100 - 2.892 - 40.000 = 2.849.208$ ptas. Se ingresan 3.000.000 ptas.	5.000.000 2.000.000	2.849.208 5.849.208
1 <sup>er</sup> día 4 <sup>o</sup> mes	<b>LIQUIDACIÓN 3 MES:</b> Comisión de no disponibilidad = $5.849.208 \cdot 0,1 / 100 = 5.849$ Intereses = $2.000.000 \cdot 0,8 / 100 = 16.000$ Saldo = $5.849.208 - 5.849 - 16.000 = 5.827.359$ ptas. <b>LIQUIDACIÓN CUENTA DE CRÉDITO:</b> Ingreso en cuenta para liquidar la cuenta de crédito: Capital - Saldo = $8.000.000 - 5.827.359 = 2.172.641$ ptas.	2.000.000 0	5.827.359 8.000.000

Tabla .5.1.

El ejemplo estudiado está simplificado para que las liquidaciones sean sencillas, por eso se han hecho coincidir las operaciones con el primer día del mes. Así se facilitan los cálculos, ya que la cantidad de dinero que permanece en la cuenta durante un mes es constante, coincidiendo con el saldo de la cuenta. En el siguiente epígrafe estudiaremos más profundamente las liquidaciones en las cuentas de crédito.

Como es lógico, y dependiendo del plazo y de la importancia del cliente, en el mercado se pueden encontrar distintas ofertas de cuentas de crédito. Algunas no permiten el ingreso de cantidades hasta que se liquida la cuenta. En otras el tipo de interés que se paga por las cantidades dispuestas es fijo durante toda la duración del crédito, o fijo durante un período y luego variable, o bien variable desde el principio.

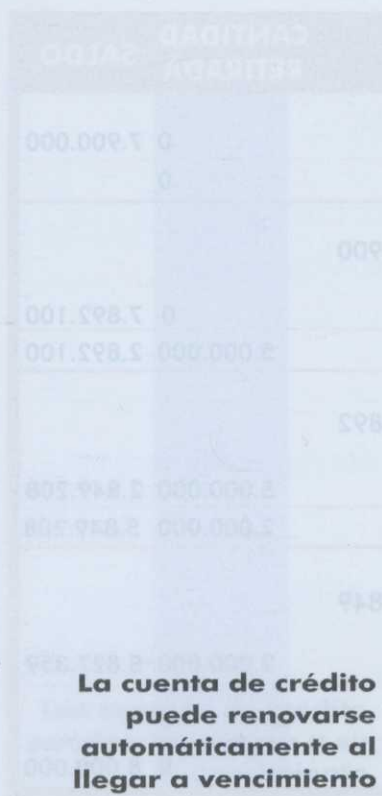
### 3.1. DIFERENCIAS EN CUENTA DE CRÉDITO Y PRÉSTAMO

Una vez vistas las características de una cuenta de crédito, ¿cuáles son las principales diferencias entre una cuenta de crédito y un préstamo?

- a) En una cuenta de crédito se pagan intereses por las **cantidades dispuestas**. El banco pone a disposición del cliente una cantidad de dinero que queda en el banco, en una cuenta abierta para tal fin. El cliente lo va utilizando según sus necesidades, pagando intereses sólo por lo dispuesto más una comisión de no disponibilidad por el saldo que queda en la cuenta.

**En las cuentas de crédito las cantidades dispuestas pueden ser variables y en los préstamos son fijas**

Recuerda que esto no ocurre en el préstamo bancario, ya que en éste, el cliente dispone del total del dinero en el momento en que se firma el mismo, y por lo tanto, tiene que pagar intereses sobre el total.



La cuenta de crédito puede renovarse automáticamente al llegar a vencimiento

La operativa de las cuentas de crédito es similar a la de las cuentas corrientes

- b) La cuenta de crédito tiene, como hemos visto, un **límite de disposición**, límite que no existe cuando se habla de préstamo. Este último se concede por una cantidad fija y en su totalidad. Sin embargo, en la cuenta de crédito se pone a disposición del cliente una cantidad, lo cual no significa que se utilice en su totalidad.
- c) En una cuenta de crédito se puede **sobrepasar el límite** fijado por el banco, aunque por supuesto supone una penalización que se paga con más intereses. En el préstamo se dispone del capital al inicio y éste no se puede superar (tendríamos que pedir un nuevo préstamo).
- d) Al finalizar el contrato de la cuenta de crédito tenemos que **reponer el capital** para que ésta contenga nuevamente su importe inicial. Esto, que puede suponer fuertes desembolsos, ocurre porque de la cuenta de crédito se van retirando las cantidades que el cliente dispone así como los intereses y comisiones, por lo que al final de contrato, a no ser que seamos previsores y por iniciativa propia vayamos ingresando, tendremos que reponer todo el capital que falte en la cuenta.  

Recuerda que en los préstamos esto no ocurre, ya que al finalizar el contrato no hay que reponer nada porque ya han sido pagados los intereses y devuelto el capital con los términos amortizativos.
- e) La cuenta de crédito se puede **renovar** una vez se ha llegado a su vencimiento, mientras que en el préstamo no existe esta posibilidad, sino que se debe solicitar un nuevo préstamo.

### 3.2. VENTAJAS DE LA CUENTA DE CRÉDITO

Las ventajas más destacadas de este tipo de operación son:

- **Disponibilidad inmediata** del capital una vez concedida la cuenta de crédito, con el que obtener el bien o servicio deseado.
- **Flexibilidad**, pues el cliente puede disponer libremente del límite, según sus necesidades. No nos obligan a disponer de cantidad alguna y el cliente dispone del crédito según le parezca.
- Los **intereses se calculan sobre las cantidades dispuestas**.

Ejemplo: Si se solicita una cuenta de crédito de 5.000.000 de ptas. y sólo se disponen de 2.000.000 de ptas. pagaremos exclusivamente intereses sobre dos millones y no sobre cinco.

Esto permite pagar menos intereses que en el caso de solicitar un préstamo de 5.000.000 de pesetas en iguales condiciones.

- Se trata de una **cuenta operativa**, es decir, el cliente puede ingresar o retirar fondos, así como domiciliar todo tipo de recibos; igual que si fuese una cuenta corriente.
- La **tramitación es rápida y sencilla**. La concesión de la cuenta de crédito así como los papeles necesarios para su apertura son de fácil tramitación.

## CREDITO AL CONSUMO IMPRESO DE SOLICITUD

CUENTA DE CARGO

OFICINA \_\_\_\_\_

BANCO	OFICINA	MOD.	CUENTA	D.C.

### 1. FINALIDAD

Bien a financiar \_\_\_\_\_  
 Marca/Modelo \_\_\_\_\_  
 Valor de adquisición \_\_\_\_\_

Vehículo nuevo     Vehículo usado

Año matrícula \_\_\_\_\_  
 Número matrícula \_\_\_\_\_

### 2. CRÉDITO SOLICITADO

Importe \_\_\_\_\_  
 Plazo \_\_\_\_\_  
 Tipo de cuota \_\_\_\_\_  
 Importe cuota \_\_\_\_\_  
 Día de pago \_\_\_\_\_

### 3. DATOS PERSONALES

Titular

Cónyuge     \_\_\_\_\_     \_\_\_\_\_

1. er Apellido	
2.º Apellido	
Nombre	
Teléfono	
Domicilio	
C.P. Población	
DNI/NIF	
Fecha de Nacimiento	
Estado Civil	
Personas a su cargo	Hijos    Adultos    Hijos    Adultos    Hijos    Adultos

### 4. DATOS PROFESIONALES

Titular

Cónyuge     \_\_\_\_\_     \_\_\_\_\_

Tipo de Trabajo	Fijo <input type="checkbox"/>	Temp. <input type="checkbox"/>	Fijo <input type="checkbox"/>	Temp. <input type="checkbox"/>	Fijo <input type="checkbox"/>	Temp. <input type="checkbox"/>
	Autón. <input type="checkbox"/>	Otros <input type="checkbox"/>	Autón. <input type="checkbox"/>	Otros <input type="checkbox"/>	Autón. <input type="checkbox"/>	Otros <input type="checkbox"/>
Antigüedad en Empleo/Actividad						
Cargo						
Nombre Empresa						
Dirección						
Teléfono						
Actividad Empresa						

### 5. DATOS FINANCIEROS (de la unidad familiar)

INGRESOS MES	
Ingresos fijos netos	
Ingresos variables demostrables	
<b>TOTAL INGRESOS</b>	

GASTOS MES	
Alquiler vivienda o gastos comunidad	
Pago para vivienda (Hipot./Letras)	
Pago otros préstamos	
<b>TOTAL GASTOS</b>	

### 6. DATOS PATRIMONIALES

VIVIENDA EN: <input type="checkbox"/> ALQUILER <input type="checkbox"/> PADRES	<input type="checkbox"/> PROPIEDAD <input type="checkbox"/> OTROS <input type="checkbox"/> CONTRATO PRIVADO	Valor actual vivienda _____ Cargos vivienda _____ Resto Patrimonio _____ Cargas Resto Patrimonio _____ Patrimonio Total Neto _____
TIPO DE PROPIEDAD: <input type="checkbox"/> ESCRIT. PÚBLICA <input type="checkbox"/> OTROS		

Figura 5.5. Documento de crédito (anverso).

**7. DATOS PARA LA GESTIÓN**

ANTIGÜEDAD COMO CLIENTE (AÑOS)	<input type="text"/>	<b>UTILIZACIÓN DE PRODUCTOS/SERVICIOS</b>
CLIENTE NUEVO	<input type="text"/>	
		NOMINA <input type="checkbox"/>
		RECIBOS HABITUALES <input type="checkbox"/>
		TARJETA CREDITO <input type="checkbox"/>
		SEGUROS (HOGAR-VIDA) <input type="checkbox"/>
		PLAN PENSIONES <input type="checkbox"/>
		LIBRETA MULTIPREMIO <input type="checkbox"/>

**8. DOCUMENTOS ENTREGADOS Y VERIFICADOS**

<input type="checkbox"/> DNI	<input type="checkbox"/> ESCRITURA VIVIENDA/TITULOS PROPIEDAD
<input type="checkbox"/> NÓMINA ÚLTIMO MES (Original)	<input type="checkbox"/> FACTURA PROFORMA O PRESUPUESTO COMPRA
<input type="checkbox"/> DECLARACIÓN ANUAL IRPF	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> ÚLTIMO PAGO TRIMESTRAL IRPF	<input type="checkbox"/>

DESCRIPCIÓN	FECHA

**RELACIÓN DE BIENES A FINANCIAR**

<p><b>FAMILIA 01 VEHÍCULOS</b></p> <p>0101.00 Turismos 0102.70 Vehículos ind. ligeros 0103.40 Vehículos ind. pesados 0101.10 Moto mayor de 500 c.c. 0105.80 Moto menor de 500 c.c. 0106.50 Scooters y ciclomotores 0107.20 Bicicletas 0108.90 Tractores, motocultores, toros 0199.70 Adquisición varios elementos familia</p> <p><b>FAMILIA 02 CARAVANING</b></p> <p>0201.30 Rulottes 0202.00 Remolques 0203.70 Autocaravanas 0299.00 Adquisición varios elementos familia</p> <p><b>FAMILIA 03 NAUTICA</b></p> <p>0301.60 Embarcaciones 0302.30 Material náutico 0399.30 Adquisición varios elementos familia</p>	<p><b>FAMILIA 04 AUDIOVISUALES</b></p> <p>0401.90 T.V. 0402.60 Equipos de video 0403.30 Equipos de sonido 0404.00 Material fotográfico 0499.60 Adquisición varios elementos familia</p> <p><b>FAMILIA 05 ELECTRODOMESTICOS</b></p> <p>0501.20 Frigoríficos 0502.90 Lavaplatos 0503.60 Lavadoras 0504.30 Cocinas 0505.00 Otros electrodomésticos 0599.90 Adquisición varios elementos familia</p> <p><b>FAMILIA 06 ELECTRONICA E INFORMÁTICA</b></p> <p>0601.50 Ordenadores, mat. infor., programas 0602.20 Máquinas de escribir 0603.90 Fotocopiadoras 0699.20 Adquisición varios elementos familia</p>	<p><b>FAMILIA 07 PIELES Y JOYAS</b></p> <p>0701.80 Pielés 0702.50 Joyas 0799.50 Adquisición varios elementos familia</p> <p><b>FAMILIA 08 INSTRUMENTOS MUSICALES</b></p> <p>0801.10 Instrumentos clásicos 0802.80 Instrumentos musicales 0899.80 Adquisición varios elementos familia</p> <p><b>FAMILIA 09 HOGAR</b></p> <p>0901.40 Reformas e instalaciones 0902.10 Mobiliario 0903.80 Reformas y mejoras de 2ª residencia 0904.50 Equipos de seguridad 0905.20 Entrada y compra de pisos y parking 0905.90 Decoración y obras de arte 0999.10 Adquisición varios elementos familia</p>	<p><b>FAMILIA 10 GASTOS FAMILIA Y DIVERSOS</b></p> <p>1001.80 Educación y formación 1002.50 Sanidad 1003.20 Ocio (viajes, vacaciones, etc...) 1004.90 Celebraciones familiares (comuniones, bodas) 1005.60 Reparaciones coche 1006.30 Equipos deportivos 1007.00 Inversiones (acciones, bolsa, etc..) 1008.70 Declaraciones de renta 1009.40 Seguros (automóviles, otros) 1099.50 Adquisición varios elementos familia</p> <p><b>FAMILIA 11 PROFESIONALES/AUTONOMOS</b></p> <p>1101.10 Reformas, reparaciones y mejoras 1102.80 Maquinaria y útiles de trabajo 1103.50 Equipos de seguridad 1199.80 Adquisición varios elementos familia</p> <p><b>FAMILIA 12 CREDITOS ESPECIALES</b></p> <p>1201.40 Compra acciones BBV (clientes) 1203.80 Préstamos a empleados grupo BBV 1205.20 Otros préstamos</p>
--	---	--	---

Figura 5.6. Documento de crédito (reverso).

Es importante que tengas en cuenta que en el día a día de los bancos, se abrevia el término "cuenta de crédito" y simplemente se hace referencia a "crédito". Por lo tanto se habla de préstamos y créditos para especificar los dos tipos de créditos que se ofertan según la disponibilidad del capital. A partir de estos momentos, nos referiremos a las cuentas de crédito indistintamente como "cuentas de crédito" o "créditos" tal y como sucede en la realidad.

**ACTIVIDADES**

- 3ª Responde brevemente a las siguientes preguntas:
- ¿Qué forma adopta una cuenta de crédito?
  - ¿En qué documento se formaliza la cuenta de crédito?
  - ¿Cómo pueden ser los intereses en las cuentas de crédito?

**3.3. LIQUIDACIÓN DE LA CUENTA DE CRÉDITO**

La liquidación de las cuentas de crédito se lleva a cabo por el método hamburgués. Su funcionamiento es similar, aunque con pequeñas matices, al estudiado en la unidad temática anterior para la liquidación de las operaciones bancarias pasivas. Veamos su metodología a través de varios ejemplos comentados

**El método hamburgués es el empleado para la liquidación de cuentas de crédito**

**Ejemplo 1:**

Un empresario de San Sebastián, el Sr. Roberto Lasa Echevarría, solicita para su empresa, el día 20 de diciembre, una cuenta de crédito al Banco Nervión de 4.000.000 de ptas.

El banco, tras realizar un estudio de la solvencia del Sr. Echevarría y de su empresa, decide conceder una cuenta de crédito renovable cada año, con fecha 1 de enero y con liquidación de intereses cada tres meses. El resto de condiciones son:

- Límite del crédito: 4.000.000 de ptas.
- Intereses:
  - Interés deudor del 18% anual.
  - Interés acreedor del 1% anual.
  - Interés excedido límite (descubierto) 22% anual.
- Comisiones:
  - De apertura: 15 por mil sobre el límite.
  - Corretaje: 1,5 por mil sobre el límite.
  - Saldo medio no dispuesto: 3 por mil trimestral.
- Vencimiento: trimestral.
- Suponemos que fecha valor y fecha de la operación coinciden.

Sabiendo que los movimientos durante el primer trimestre del año son los expresados en la tabla 5.1, vamos a calcular la liquidación de la cuenta de crédito por el método hamburgués.

FECHAS	CONCEPTOS	CAPITALES
1 enero	Corretaje	6.000
1 enero	Comisión de apertura	60.000
10 febrero	Efecto a su cargo	970.000
5 enero	Cheque a su favor	85.000
15 marzo	Letra a su cargo	150.000
5 marzo	Recibo alquileres	850.000
23 marzo	Recibo a su cargo	423.000
29 marzo	Efecto a su cargo	450.000

Tabla. 5.2.

1) Se tienen en cuenta una serie de **gastos que se originan en el momento de la apertura** de la cuenta. Estos gastos son:

- o *Comisión de apertura de la cuenta*, calculada sobre el límite del crédito concedido.

$$\text{Comisión apertura: } 15 \cdot 4.000.000 / 1.000 = 60.000 \text{ ptas.}$$

- o *Corretaje o comisión de intervención del fedatario público*. Esta comisión se deriva de la acreditación que hace el fedatario público de las condiciones particulares de la póliza. La comisión se calcula también sobre el límite del crédito concedido.

$$\text{Comisión corretaje: } 1,5 \cdot 4.000.000 / 1.000 = 6.000 \text{ ptas.}$$

2) Se **ordenan las partidas** que forman parte del período de liquidación.

En nuestro ejemplo, en el primer trimestre se han realizado las siguientes operaciones cronológicamente:

FECHAS	CONCEPTOS	CAPITALES
1 enero	Corretaje	6.000
1 enero	Comisión de apertura	60.000
5 enero	Cheque a su favor	85.000
10 febrero	Efecto a su cargo	970.000
5 marzo	Recibo alquileres	850.000
15 marzo	Letra a su cargo	150.000
23 marzo	Recibo a su cargo	423.000
29 marzo	Efecto a su cargo	450.000

Tabla. 5.3.

3) Se calculan los **días** que transcurren entre los **vencimientos** (fechas valor), así como sus **saldos** respectivos.

Para ello vamos a suponer que los vencimientos se producen el mismo día que se realizan las operaciones, tanto si son acreedoras como deudoras.

	CAPITALES		DÍAS	SALDO	
	DEBE	HABER		DEBE	HABER
Corretaje	6.000		01/01	1-1 = 0	6.000
Comisión de apertura	60.000		01/01	5-1 = 4	66.000
Cheque a su favor		85.000	05/01	(5/1) al (10/2) = 36	19.000
Efecto a su cargo	970.000		10/02	(10/2) al (5/3) = 23	951.000
Recibo alquileres	850.000		05/03	15-5 = 10	1.801.000
Letra a su cargo	150.000		15/03	23-15 = 8	1.951.000
Recibo a su cargo	423.000		23/03	29-23 = 6	2.374.000
Efecto a su cargo	450.000		29/03	(29/3) al (1/4) = 3	2.824.000
Liquidación			1/4		

Tabla. 5.4.

4) Se obtienen los **números comerciales** desglosándolos en deudores y acreedores, de tal forma que después nos permitan hallar sus **sumas**. Recuerda, los números comerciales se calculan a partir de las siguientes fórmulas:

$$\text{Números deudores} = \text{Saldo deudor} \cdot \text{días} / 100$$

$$\text{Números acreedores} = \text{Saldo acreedor} \cdot \text{días} / 100$$

	VTO	DÍAS	SALDO		N° COMERCIALES	
			DEBE	HABER	DEBE	HABER
Corretaje	01/01	0	6.000			
Comisión de apertura	01/01	4	66.000		2.640	
Cheque a su favor	05/01	36		19.000		6.840
Efecto a su cargo	10/02	23	951.000		218.730	
Recibo alquileres	05/03	10	1.801.000		180.100	
Letra a su cargo	15/03	8	1.951.000		156.080	
Recibo a su cargo	23/03	6	2.374.000		142.440	
Efecto a su cargo	29/03	3	2.824.000		84.720	
Liquidación	1/4					
			<b>SUMAS:</b>		<b>784.710</b>	<b>6.840</b>

Tabla. 5.5.

Hasta ahora hemos hecho las mismas operaciones en el método hamburgués que al liquidar una cuenta corriente. La primera diferencia la encontramos en estos momentos, al tener que calcular cuánto se debe pagar en esta liquidación en concepto de comisión por el capital no dispuesto.

- 5) Calculamos la **comisión por el capital no dispuesto**. Obtenemos primeramente el saldo medio dispuesto:

$$\text{Saldo medio dispuesto} = \text{Suma de los números deudores} \cdot 100 / \text{Días de liquidación}$$

Días de liquidación = enero + febrero + marzo = 90 días

Saldo medio dispuesto =  $784.710 \cdot 100 / 90 = 871.900$  ptas.

Una vez sabemos el saldo medio dispuesto, sólo tenemos que restarlo del límite del crédito para conocer el saldo medio no dispuesto, y a partir de él calcular la comisión.

$$\text{Saldo medio no dispuesto} = 4.000.000 - 871.900 = 3.128.100 \text{ ptas.}$$

$$\text{Comisión saldo no dispuesto: } 3.128.100 \cdot 3 / 1000 = 9.384 \text{ ptas.}$$

- 6) Es el momento de calcular los **intereses** a partir de los números deudores y acreedores. Como recordará en las cuentas de crédito pueden existir tres tipos de intereses:

- a) Interés deudor (18%). Número comercial: 784.710 ptas.
- b) Interés acreedor (1%). Número comercial: 6.840 ptas.
- c) Interés excedido límite (22%). Número comercial: 0 ptas.

El número comercial para el interés de excedido el límite es 0 porque nunca hemos dejado la cuenta de crédito al descubierto, es decir, no hemos utilizado más dinero del marcado en el límite.

Para calcular los intereses primero obtenemos los divisores fijos.

En nuestro ejemplo, como son aplicables dos tipos de interés, tendremos dos divisores fijos:

$$\text{Divisor fijo deudor} = 365 / 18 = 20,28$$

$$\text{Divisor fijo acreedor} = 365 / 1 = 365$$

A partir de los cuales hallamos los intereses:

$$\text{Intereses deudores} = 784.710 / 20,28 = 38.694 \text{ ptas.}$$

$$\text{Intereses acreedores} = 6.840 / 365 = 19 \text{ ptas.}$$

- 7) Sobre los números acreedores (los intereses a favor del cliente) se efectúa la correspondiente **retención de Hacienda** (IRCM = 25%)

$$\text{I.R.C.M.} = 19 \cdot 25 / 100 = 4,75 \text{ ptas.}$$

- 8) Finalmente se **anotan en la cuenta de crédito** todos los datos de la liquidación: comisiones, intereses y retenciones.



	CAPITAL				SALDO		N° COMERCIALES	
	DEBE	HABER	VTO	DÍAS	DEBE	HABER	DEBE	HABER
Corretaje	6.000,00		01/01	0	6.000,00			
Comisión de apertura	60.000,00		01/01	4	66.000,00		2.640	
Cheque a su favor		85.000,00	05/01	36		19.000,00		6.840
Efecto a su cargo	970.000,00		10/02	23	951.000,00		218.730	
Recibo alquileres	850.000,00		05/03	10	1.801.000,00		180.100	
Letra a su cargo	150.000,00		15/03	8	1.951.000,00		156.080	
Recibo a su cargo	423.000,00		23/03	6	2.374.000,00		142.440	
Efecto a su cargo	450.000,00		23/03	3	2.824.000,00		84.720	
Comisión saldo no dispuesto	9.384,00		23/03		2.833.384,00			
Intereses a favor del banco	38.694,00				2.872.078,00			
Intereses a favor del cliente					2.872.059,00			
I.R.C.M.	4,75				<b>2.871.063,75</b>			

Tabla. 5.6.

A continuación desarrollamos otro ejemplo para una mayor comprensión del método hamburgués para la liquidación de cuentas de crédito.

**Ejemplo 2:**

Supongamos que partimos de los siguientes datos:

- Límite del crédito: 2.500.000 ptas.
- Intereses:
  - a) Interés deudor del 17% anual.
  - b) Interés acreedor del 2% anual.
- Comisiones:
  - a) De apertura: 15 por mil sobre el límite.
  - b) Corretaje: 2 por mil sobre el límite.
  - c) Saldo medio no dispuesto: 5 por mil trimestral.

Suponiendo un vencimiento trimestral, vamos a efectuar la liquidación del primer trimestre del año (1 de abril), si se han producido los siguientes movimientos de cuenta:

FECHAS	CONCEPTOS	CAPITALES
3 enero	Corretaje	5.000
3 enero	Comisión de apertura	37.500
1 febrero	Cheque a su cargo	200.000
3 marzo	Efectos a su favor	950.000
11 febrero	Transferencia a su favor	50.000
15 marzo	Letra a su cargo	50.000

Tabla. 5.7.

1) Gastos que se originan en el momento de la apertura de la cuenta:

Comisión apertura:  $15 \cdot 2.500.000 / 1.000 = 37.500$  ptas.  
 Comisión corretaje:  $2 \cdot 2.500.000 / 1.000 = 5.000$  ptas.

2) Ordenar las partidas:

FECHAS	CONCEPTOS	CAPITALES
3 enero	Corretaje	5.000
3 enero	Comisión de apertura	37.500
1 febrero	Cheque a su cargo	200.000
11 febrero	Transferencia a su favor	50.000
3 marzo	Efectos a su favor	950.000
15 marzo	Letra a su cargo	50.000

Tabla. 5.8.

3) Días que transcurren entre los vencimientos (fechas valor), así como sus saldos respectivos. Para facilitar los cálculos suponemos que las operaciones se hacen efectivas el mismo día en que se realizan, tanto si son acreedoras como deudoras.

	CAPITALES		DÍAS	SALDO		
	DEBE	HABER		DEBE	HABER	
Corretaje	5.000		03/01	3-3 = 0	5.000	
Comisión de apertura	37.500		03/01	(3/1) al (1/2) = 29	42.500	
Cheque a su cargo	200.000		01/02	11-1 = 10	242.500	757.500
Transferencia a su favor		50.000	11/02	(11/2) al (3/3) = 20	192.500	707.500
Efectos a su favor		950.000	03/03	15-3 = 12		
Letra a su cargo	50.000		15/03	(15/3) al (1/4) = 17		
Liquidación			1/04			

Tabla. 5.9.

4) Números comerciales desglosándolos en deudores y acreedores.

	VTO	DÍAS	SALDO		N° COMERCIALES	
			DEBE	HABER	DEBE	HABER
Corretaje	03/01	0	5.000			
Comisión de apertura	03/01	29	42.500		12.325	
Cheque a su cargo	01/02	10	242.500		24.250	
Transferencia a su favor	11/02	20	192.500		38.500	
Efectos a su favor	03/03	12		757.500		90.900
Letra a su cargo	15/03	17		707.500		120.275
Liquidación	1/04					
				<b>SUMAS:</b>	<b>75.075</b>	<b>211.175</b>

Tabla. 5.10.

5) Comisión por el capital no dispuesto.

Días de liquidación (3/1 al 1/4) = 88 días

Saldo medio dispuesto =  $75.075 \cdot 100 / 88 = 85.313$  ptas.

Saldo medio no dispuesto =  $2.500.000 - 85.313 = 2.414.687$  ptas.

Comisión saldo no dispuesto:  $2.414.687 \cdot 5 / 1000 = 12.073$  ptas..

6) Intereses:

Divisor fijo deudor =  $365 / 17 = 21,47$

Divisor fijo acreedor =  $365 / 2 = 182,5$

Intereses deudores =  $75.075 / 21,47 = 3.497$  ptas.

Intereses acreedores =  $211.175 / 182,5 = 1.157$  ptas.

7) Retenciones de Hacienda (IRCM = 25%)

I.R.C.M. =  $1.157 \cdot 25 / 100 = 289,25$  ptas.

8) Anotaciones en la cuenta de crédito.

	CAPITAL		VTO	DÍAS	SALDO		N° COMERC.	
	DEBE	HABER			DEBE	HABER	DEBE	HABER
Corretaje	5.000,00		03/01	0	5.000,00			
Comisión de apertura	37.500,00		03/01	29	42.500,00			12.325
Cheque a su cargo	200.000,00		01/02	10	242.500,00			24.250
Transf. a su favor		50.000,00	11/02	20	192.500,00			38.500
Efectos a su favor		950.000,00	03/03	12		757.500,00		90.900
Letra a su cargo	50.000,00		15/03	17		707.500,00		120.275
Comisión saldo no dispuesto	12.073,00			1/4		695.427,00		
Intereses a favor del banco	3.497,00			1/4		691.930,00		
Intereses a favor del cliente				1/4		693.087,00		
I.R.C.M.	289,25			1/4		<b>692.797,75</b>		

Tabla. 5.11.

ACTIVIDADES

4ª Calcula la comisión sobre el saldo medio no dispuesto sabiendo que:

Suma de números deudores = 25.000

Días de liquidación = 30

Límite del crédito = 1.500.000 ptas.

Tipo de interés = 12%

## 4. DESCUENTO DE EFECTOS

Como has visto en las unidades anteriores los efectos se pueden llevar a cabo y descontarlos. Es decir, el banco nos adelanta el dinero del efecto cobrándonos por ello unas comisiones.

Recuerda que un efecto es un documento por el cual, una persona o entidad se compromete a realizar un pago en un momento futuro determinado. El ejemplo más claro de efecto es una letra de cambio.

**Descontar un efecto** es entregar al banco una letra de cambio para que él mismo anticipe el importe de la letra a su cliente.

El banco, cuando acepta la negociación del efecto, ingresa en la cuenta del cliente el importe de la letra de cambio, deduciendo de dicha cuenta unas cantidades en concepto de gastos, comisiones e intereses.

Es lógico que el banco nos aplique una tasa o interés de descuento porque, además de que a partir de ese momento se hace cargo de las gestiones para su cobro, no tienen el mismo valor 100 ptas. cobradas hoy que 100 ptas. cobradas, por ejemplo, dentro de tres meses.

En un efecto distinguimos los siguientes elementos:

- **Librador:** Es la persona que extiende la letra, el que la crea, el que ordena el pago, a quien se debe el importe de la letra.
- **Librado:** Es la persona a quien va dirigida la letra, el que ha de aceptarla, el que ha de pagarla a su poseedor el día del vencimiento.
- **Tomador o tenedor:** Es la persona a cuya orden se ha de pagar la letra, es quien la cobra en nombre del librador.
- **Avalista:** Es la persona que con su firma en el dorso de la letra, y en caso de que el librado no pague, se verá obligado a pagar.

Las empresas pueden realizar dos tipos de operaciones con los efectos aceptados por sus clientes:

- a) Llevarlos al banco y que éste se encargue de cobrarlos a su vencimiento. Se conoce por efectos en **gestión de cobro**. El banco no adelanta el dinero, simplemente se encarga del cobro y por ello nos cobra unas comisiones.
- b) Llevarlos al banco y descontarlos, es decir, que el banco les adelanta el dinero de los efectos. Se le llama **descuento de efectos**.

Toda operación de descuento, requiere una solicitud previa del librador, donde el banco verifica la solvencia de su cliente, decide conceder o no el permiso para la negociación (línea de descuento) y fija la cantidad máxima que puede ser negociada o el importe máximo que puede anticipar al librador.

Antes de continuar vamos a estudiar los posibles tipos de vencimiento que pueden tener los efectos comerciales, es decir, cuándo y cómo se deben pagar.

## 4.1. VENCIMIENTO REAL DE EFECTOS

Los casos más frecuentes de vencimiento de efectos son los siguientes:

## CASOS MÁS FRECUENTES DE VENCIMIENTO

- A la vista
- A un plazo contado desde la fecha
- A un plazo contado desde la vista
- A un plazo desde la vista
- A fecha fija

a) **A la vista:** En este caso la letra no se descuenta, ya que suele hacerse efectiva una vez se presenta al librado.

b) **A un plazo contado desde la fecha:** Desde la fecha significa a partir del día en que se libra, cuando es extendida por el librador.

– Si el plazo es en **días**, la fecha de vencimiento se calcula contando los días a partir de la fecha de libramiento (fecha no incluida en el cómputo).

Ejemplo: Si el plazo es de 30 días y la fecha de libramiento es el 1 de enero, la fecha de vencimiento será el 31 de enero.

– Si el plazo es en **meses**, la fecha de vencimiento se calcula contando los meses *desde* la fecha de libramiento (fecha incluida en el cómputo).

Ejemplo: Si el plazo es de 3 meses y la fecha de libramiento es el 4 de enero, la fecha de vencimiento será el 4 de abril.

c) **A un plazo contado desde la vista:** Desde la vista quiere decir a partir de la fecha en que la letra se acepta por el librado.

Al igual que se ha explicado en el punto anterior, si el plazo viene determinado en días contamos el plazo a partir de la fecha de aceptación y si viene dado en meses incluimos en el cómputo la fecha de aceptación.

d) **A un plazo desde la vista:** En este caso no se puede determinar la fecha de vencimiento, dado que no se conoce la fecha de aceptación del efecto.

Ejemplo: Tenemos un efecto de un cliente aceptado pero sin fecha de aceptación, a 20 días vista. En este caso el efecto se pagará 20 días después de su presentación. (No hay un día en concreto).

e) **A fecha fija:** La mayor parte de los efectos girados en la actualidad incluyen este tipo de vencimiento. En este caso la fecha de vencimiento coincide con el vencimiento del efecto.

Ejemplo: Si la fecha de libramiento es el 1 de enero, la fecha de aceptación es el 5 de enero y el efecto vence el día 5 de febrero, la fecha de vencimiento es el 5 de febrero.

ACTIVIDADES

- 5ª Calcula la fecha de vencimiento real, suponiendo que el vencimiento de la letra es a un plazo contado desde la fecha y los datos de la letra son los siguientes:
- Fecha de libramiento: 1 de febrero.
  - Fecha de vencimiento del efecto: 30 días.
- 6ª Calcula la fecha de vencimiento real de un efecto, suponiendo que el vencimiento es a un plazo contado desde la vista y los datos de la letra son:
- Fecha de libramiento: 1 de marzo.
  - Fecha de aceptación: 11 de marzo.
  - Vencimiento del efecto: 2 meses.

4.2. INTERESES POR DESCONTAR UN EFECTO

¿Cómo se calcula la cantidad de dinero que cobra el banco por anticipar el importe de la letra de cambio a su cliente?

El dinero que el banco cobra por anticipar el valor de un efecto comercial se debe a la diferencia de tiempo existente entre la fecha en que el banco lo paga y el momento en que lo puede cobrar al librado. Se calculan estos intereses con la siguiente fórmula (recuerda lo visto en las unidades anteriores acerca de la importancia del tiempo para valorar un capital):

$$D = \text{Descuento comercial} = N \cdot R \cdot T / 36.500$$

Donde:

- D** = Descuento comercial.
- N** = Nominal de la letra de cambio.
- R** = Rédito o tipo de interés.
- T** = Tiempo de descuento.

El tiempo de descuento es el período de tiempo existente entre la fecha en la que el banco anticipa el importe de la letra a su cliente y la fecha de vencimiento del efecto.

Ejemplo: Luis Fernández es propietario de una tienda de electrodomésticos en la calle Astilleros de Gijón. Un cliente, el Sr. Martínez, realiza una compra en su tienda por valor de 685.000 ptas. el día 15 de febrero.

Las condiciones de la compra son las siguientes: en el momento de la compra el Sr. Martínez pagará 85.000 ptas. en efectivo y el resto se formaliza en una letra aceptada de 600.000 ptas. con vencimiento el día 15 de mayo.

En este caso, si Luis lleva al banco el efecto y lo presenta al descuento el día 20 de febrero, ¿qué intereses cobrará el banco si aplica un rédito del 14%?

Los días de descuento son 84, desde el 20 de febrero, día que acepta la letra al banco, al 15 de mayo, fecha en que vence el efecto.

$$D = 600.000 \cdot 14 \cdot 84 / 36.500 = 19.332 \text{ ptas.}$$

Así pues, el banco cobrará: 19.332 ptas. por el descuento del efecto

Una vez sabemos cuánto cobra el banco en concepto de intereses, podemos definir como importe líquido el dinero que realmente cobra el cliente

Se calcula, como es lógico, como la diferencia entre el nominal del efecto y los intereses que el banco cobra por adelantar el dinero de los efectos.

$$E = \text{Efectivo o Importe líquido} = N - D$$

Donde:

**N** = Nominal

**D** = Descuento comercial

$$E = 600.000 - 19.332 = 580.668 \text{ ptas.}$$

Por supuesto podemos hacerlo a la inversa, si sabemos que el nominal de la letra es de 2.000.000 de pesetas y el banco entrega al cliente 1.960.000 pesetas, el descuento comercial es el siguiente:

$$E = N - D \longrightarrow D = N - E$$

$$D = 2.000.000 - 1.960.000 = 40.000 \text{ ptas.}$$

Una determinada deuda se puede formalizar por una única letra o por varias, por el mismo o distinto vencimiento. Normalmente se expide más de una letra para cubrir una deuda. También se suelen remitir al banco letras en grupos o *remesas* que no tienen porqué tener el mismo librado. Estas remesas de letras se liquidan en un impreso denominado **factura de negociación**.

**La factura de negociación es el impreso utilizado para la liquidación del conjunto de efectos comerciales**

Las partes que componen la factura de negociación de efectos son las siguientes:

- **Fecha de liquidación.** La fecha en que se calculan los intereses de descuento.
- **Número de orden** de la letra de cambio.
- **Librado.** La persona que está obligada a pagar los efectos y a cuyo nombre va girada la letra.
- **Plaza** o localidad donde se paga la letra.
- **Vencimiento** del efecto que trae impreso el documento.
- **Fecha de vencimiento** o fecha real de vencimiento, es el día real en que vence la letra. Existen varios casos de vencimientos reales de efectos como hemos visto en el epígrafe anterior.
- **Nominal.** Es el importe que viene reflejado en los efectos entregados.
- **Días** o tiempo que media entre la fecha de liquidación y la fecha de vencimiento.
- **Números comerciales.**

$$\text{Nº Comerciales} = N \cdot d / 100$$

**N** = Importe del efecto.

**d** = Número de días entre la fecha de vencimiento del efecto y la fecha de liquidación.

- Tipo de interés (r) que aplica el banco en la liquidación, es el tipo de interés de descuento comercial.
- Descuento comercial. Podemos calcularlo de dos formas:

a) La fórmula que hemos visto anteriormente:

$$D = N \cdot r \cdot T / 36.500$$

b) Por el método del divisor fijo.

<b>BANCO SUR</b>										<b>Factura de descuento y negociación</b>					
Cedente: ..... NIF / CIF: ..... Cuenta corriente nº .....										Fecha de entrega ...../...../..... Fecha de liquidación ...../...../.....					
										Descuento					
										Gestión de cobro					
Nº	Librado	Plaza	Vto.	F/Vto.	F/Vto.	Nominal	días	Número	r	Descuento	Comisión	Correo	Timbre	Gastos	
Clave	A Domiciliación aceptada	Descuento	Comisión	Correo	Gtos.	Iva	Timbre	Valor	Valor.....T. gtos.						
	B Domiciliación no aceptada								Cargado cta. <input style="width: 50px;" type="text"/>						
Tae															
<b>IMPORTE LIQUIDO</b>															

Figura 5.7. Factura de negociación y descuento.

Con un nuevo ejemplo, analizaremos cómo se calcula el descuento comercial por el método del divisor fijo.

Ejemplo: Descuento de efectos.

READING S.A. es una empresa que vende maquinaria industrial, y presenta, el día 15 de junio, una remesa de efectos para el descuento al 14% de interés y abono en su cuenta corriente nº 34534 del Banco Océano, agencia urbana 8, de la C/ Marqués de Araciles, 12.



Remesa de efectos presentados al descuento:

LIBRADO	F/LIBRAMIENTO	F/ACEPTACIÓN	NOMINAL	VTO.	DOMICILIACIÓN
J. Martín	2 de junio	5 de junio	125.000	20 d/v	Sí
R. Balco	10 de junio	-----	490.000	27-01	No
H. Blanco	12 de junio	12 de junio	450.000	3 m/f	No
S. Fino	15 de junio	-----	120.000	20-09	Sí

Tabla 5.12.

Vamos a calcular el importe que efectivamente ingresará el banco en su cuenta corriente si éste realiza la liquidación el día 20 de junio.

Lo primero que debemos hacer es calcular las fechas de vencimiento de los efectos, para ello tendremos en cuenta lo visto en el epígrafe anterior sobre los vencimientos reales de los efectos.

**FECHAS DE VENCIMIENTO DE LOS EFECTOS**



Figura 5.8.

- Vto. del efecto nº 1: Como está aceptado el día 5 de junio y el vencimiento es a 20 días vista, éste será el día 25 de junio.
- Vto. del efecto nº 2: Lleva la fecha del vencimiento y es el día 27 de junio.
- Vto. del efecto nº 3: Como el vencimiento es a tres meses fecha y la fecha de libramiento es el 12 de junio, será el día 12 de septiembre.
- Vto. del efecto nº 4: Fecha de vencimiento el día 20 de septiembre.

**1) Calculamos los números comerciales.**

Tenemos que saber cuántos días existen entre la liquidación y el vencimiento. Las entidades bancarias establecen como mínimo un determinado número de días, que normalmente son 14 días.

En el ejemplo existen dos vencimientos que no alcanzan el límite, si consideramos que éste es de 14 días:

- Días 1º efecto = 5 días.
- Días 2º efecto = 7 días

Por lo tanto, en ambos casos se utilizará el mínimo para los cálculos.

- Números del efecto 1º =  $125.000 \cdot 14 / 100 = 17.500$
- Números del efecto 2º =  $490.000 \cdot 14 / 100 = 68.600$
- Números del efecto 3º =  $450.000 \cdot 84 / 100 = 378.000$
- Números del efecto 4º =  $120.000 \cdot 92 / 100 = 110.400$

2) Obtenemos el **Divisor fijo**.

**Divisor fijo = Días del año / rédito o interés de descuento**

Divisor fijo =  $365 / 14 = 26,07$

3) Calculamos el **descuento comercial**: son los intereses que cobra el banco por efectuar el descuento de los efectos.

**Dc = Números comerciales / Divisor fijo**

- Descuento 1 efecto =  $17.500 / 26,07 = 671$  ptas.
- Descuento 2 efecto =  $68.600 / 26,07 = 2.631$  ptas.
- Descuento 3 efecto =  $378.000 / 26,07 = 14.499$  ptas.
- Descuento 4 efecto =  $110.400 / 26,07 = 4.235$  ptas.

Podemos realizar una comprobación del descuento de la siguiente forma:

**Descuento Total = Suma de todos los efectos / Divisor fijo**

Descuento Total =  $574.500 / 26,07 = 22.036$

Puedes comprobar como coincide esta cantidad con la suma de los descuentos calculados individualmente.

4) A continuación calculamos las **comisiones** que aplica el banco. Los bancos además de cobrar unos intereses al efectuar el descuento, cobran también unas comisiones por las gestiones que le va a suponer cobrar los efectos, detalladas en el cuadro siguiente:

CONCEPTO	COMISIÓN *		
	% SOBRE NOMINAL	MÍNIMO POR DEFECTO	CORREO *
Efecto domiciliado y aceptado	4	700	17
Efecto domiciliado sin aceptar	7	725	34
Efecto no domiciliado	8	750	34

\* Los datos son orientativos

Tabla 5.13.

Las comisiones bancarias varían en función de que el efecto esté domiciliado y aceptado.

Por **efecto domiciliado** se entiende aquel efecto que, en el momento de su cesión, tiene asignado para su pago el nombre de una entidad bancaria y el número de cuenta en que deberá ser adeudado.

Se entiende por **efecto domiciliado aceptado**, aquél que reúne los requisitos del anterior y cuenta, además, con la aceptación o firma del librado.

Es importante destacar que se facturan, igualmente, los gastos derivados de la utilización del servicio de correos, o de los servicios privados de distribución.

Las comisiones en nuestro ejemplo serán las siguientes:

– Efecto 1º: Domiciliado y aceptado

$$\text{Importe} = 4 \cdot 125.000 / 1.000 = 500$$

Como no llega al mínimo por este concepto de las 700 ptas. se aplica el mínimo. + correo 17 ptas.

– Efecto 2º: No domiciliado

$$\text{Importe} = 8 \cdot 490.000 / 1.000 = 3.920 + \text{correo } 34 \text{ ptas.}$$

– Efecto 3º: No domiciliado

$$\text{Importe} = 8 \cdot 450.000 / 1.000 = 3.600 + \text{correo } 34 \text{ ptas.}$$

– Efecto 4º: Domiciliado sin aceptar

$$\text{Importe} = 7 \cdot 120.000 / 1.000 = 840 + \text{correo } 34 \text{ ptas.}$$

5) **Importe líquido, neto o efectivo:** Es la cantidad que el banco ingresa en la cuenta del cliente una vez descontados los gastos.

**Líquido = Suma de Nominales - Total de gastos**

$$\text{Total de gastos} = 22.036 + 9.060 \text{ (comisiones)} + 119 \text{ (correos)} = 31.215 \text{ ptas.}$$

$$\text{Líquido} = 1.185.000 - 31.215 = 1.153.985 \text{ ptas.}$$

**ACTIVIDADES**

7ª Calcula el descuento comercial de un efecto que tiene un nominal de 1.500.000 pesetas y es negociado a 30 días, al 17% de interés.

8ª Teniendo en cuenta la resolución de la actividad anterior, ¿cuál es el líquido que entrega el banco a su cliente por anticiparle el importe de la letra de cambio?

**Cuando el librado no cumple con sus obligaciones de pago al vencimiento de la letra se produce una devolución del efecto**

### 4.3. DEVOLUCIONES DE EFECTOS

En caso de que llegado el vencimiento del efecto, el librado no pague la letra correspondiente, el banco cargará en la cuenta de su cliente (librador) el importe del efecto, más unos gastos originados por la devolución.

Los gastos por la devolución de efectos corresponden a los siguientes conceptos:

- **Devolución del efecto girado:** En este caso el banco cobra una comisión del 5% sobre el nominal y unos gastos de correo de aproximadamente 34 pesetas. En todo caso, la comisión cobrada por el banco no puede ser inferior a 1.000 pesetas.
- **Por gestión de protesto:** El banco cobra un mínimo por efecto de 1.250 pesetas además de los gastos originados por el protesto ante notario.
- **Por gestión de declaración de impago:** El banco cobra al igual que en la gestión de protesto una comisión como mínimo de 1.250 pesetas.

Ejemplo: Una letra que ha sido girada a nombre de Ángel Rodríguez Blas (librado) resulta impagada. El banco Sur (tomador) gestiona la declaración de impago y remite la nota de cargo, sobre el efecto devuelto, al librador, cargándole unos gastos por devolución de:

- Por devolución del efecto: 5% sobre el nominal.
- Por gastos de correo: 34 ptas.
- Por gestión de declaración de impago: 1.250 ptas.

El nominal de la letra de cambio asciende a 325.000 ptas.

En este caso, el banco carga en la cuenta de su cliente (librador) la cantidad total de:

**Liquido = Nominal + Comisiones + Correo + otros gastos**

$$\text{Cargo en cuenta} = 325.000 + 5\% \cdot 325.000 + 34 + 1.250 = \mathbf{342.534 \text{ ptas.}}$$

### 4.4. EFECTO EN GESTIÓN DE COBRO

**Los efectos cedidos al banco para que los cobre a sus vencimientos se denominan efectos en gestión de cobro**

– Puede ocurrir que la empresa no necesite el dinero urgentemente y que presente la letra al banco para que proceda a su cobro en el vencimiento y se la ingrese en su cuenta una vez ha sido cobrada. En este caso hablamos de **efectos en gestión de cobro**.

En este caso, el banco deja de percibir los intereses por adelantarle el dinero a su cliente, aunque sigue cobrando unas comisiones por la negociación y gestión de cobro del efecto. Estas comisiones vienen detalladas en la tabla 5.14.

Todas las operaciones de gestión, y por tanto las de cobro, están gravadas con el I.V.A.

CONCEPTO	COMISIÓN *		
	% SOBRE NOMINAL	MÍNIMO POR DEFECTO	CORREO *
Efecto domiciliado y aceptado	4	750	17
Efecto domiciliado sin aceptar	7	800	34
Efecto no domiciliado	8	850	34

\* Los datos son orientativos

Tabla 5.14.

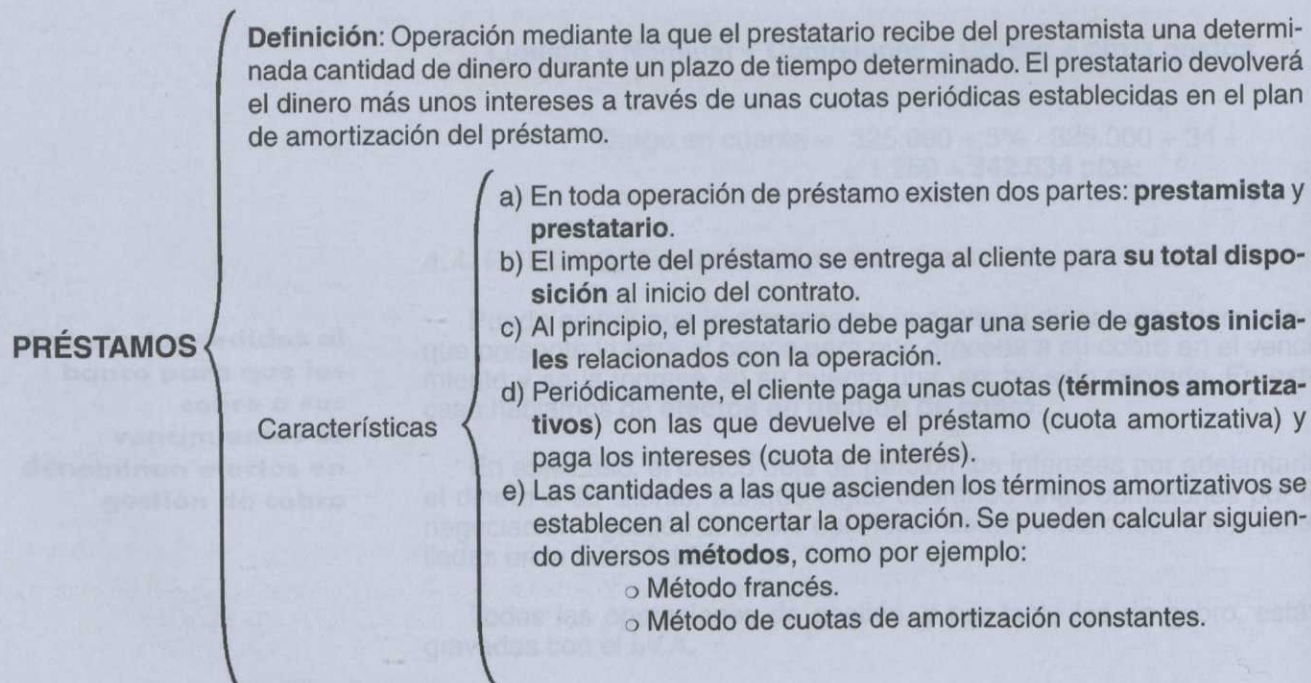
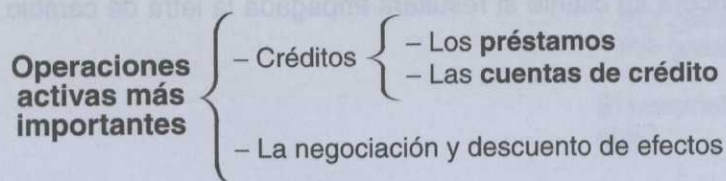
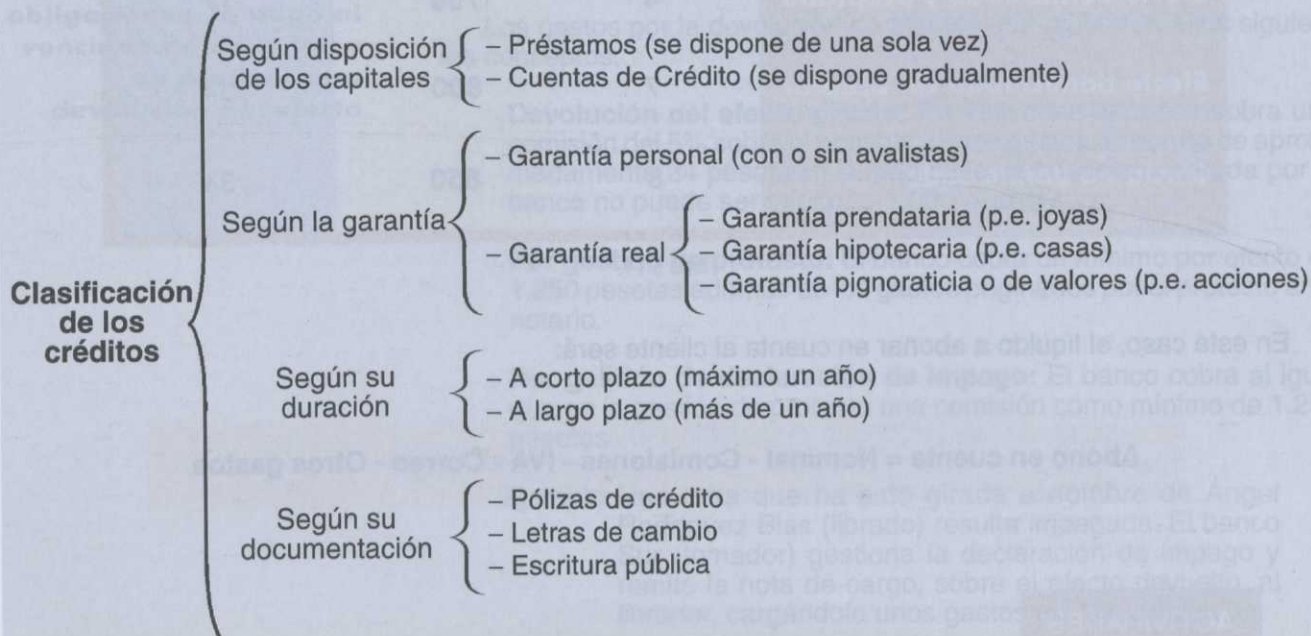
En este caso, el líquido a abonar en cuenta al cliente será:

$$\text{Abono en cuenta} = \text{Nominal} - \text{Comisiones} - \text{IVA} - \text{Correo} - \text{Otros gastos}$$

**ACTIVIDADES**

9ª ¿Cuál sería el importe que cobraría el banco a su cliente si resultara impagada la letra de cambio negociada?

## ESQUEMA - RESUMEN



UNIDAD 5

CUENTAS DE CRÉDITO

**Definición:** Es la puesta a disposición del cliente de una cantidad de dinero por un plazo establecido, de tal forma que el cliente podrá disponer del dinero según sus necesidades y sólo pagará intereses por las cantidades que haya realmente utilizado.

- Características
- a) El banco actúa como **prestamista** de los fondos solicitados y el cliente como **prestatario** de dichos fondos.
  - b) El banco carga los gastos de inicio de la operación al cliente.
  - c) Inmediatamente se formaliza la operación, se abre la cuenta de crédito donde el cliente dispone del capital.
  - d) El banco cobra una **comisión de no disponibilidad** por el dinero que no se ha utilizado.
  - e) Por las cantidades retiradas se tienen que pagar unos **intereses**, que se liquidan periódicamente y que son calculados por el método hamburgués.
  - f) Se pueden realizar ingresos en la cuenta de crédito.
  - g) El cliente puede **sobrepasar el límite** de la cuenta, por lo que deberá pagar un interés adicional.
  - h) También se puede exceder la cuantía de la cuenta de crédito por la que el banco pagará unos intereses al cliente.
  - i) **Al finalizar el contrato**, el cliente deberá abonar la cantidad necesaria para que la cuenta de crédito tenga como saldo el importe inicial.

Las empresas pueden realizar dos tipos de operaciones

- Gestión de cobro
- Descuento de efectos

Gestión de cobro

- Los efectos comerciales se llevan a banco y éste se encarga de cobrarlos a su vencimiento.
- Por este servicio los bancos cobran unas **comisiones** en concepto de las gestiones de cobro a realizar.

Descuentos de efectos

- Los efectos comerciales se llevan al banco para descontarlos, es decir, el banco adelanta el dinero de los efectos y se ocupa de cobrarlos.
- Por este servicio los bancos cobran unos **comisiones** en concepto de las gestiones a realizar y unos **intereses** por la devaluación de la deuda.

**Devolución de efectos:** Se produce cuando, llegada la fecha del vencimiento de un efecto descontado en un banco, el librado no lo paga. Entonces, el banco devuelve la letra impagada al cliente al que le adelantó el dinero cobrándole unas comisiones.

Tipos de vencimientos de efectos

- **A la vista:** El efecto vence a su presentación.
- **A un plazo contado desde la fecha:** El efecto vence contando los días o los meses desde la fecha de libramiento.
- **A un plazo contado desde la vista:** Desde la vista es, desde la fecha que se acepta la letra por el librado.
- **A un plazo desde la vista:** No se conoce con exactitud el día del vencimiento pues no se conoce la fecha de aceptación.
- **A fecha fija:** Vence el día señalado en el efecto.

NEGOCIACIÓN Y DESCUENTO DE EFECTOS





## UNIDAD 6

# Operaciones bancarias de servicios

Autora:  
SILVIA SANZ BLAS

ÍNDICE

PRESENTACIÓN .....	169
1. OPERACIONES BANCARIAS DE SERVICIOS .....	171
1.1. TARJETAS BANCARIAS .....	171
1.2. DOMICILIACIÓN DE COBROS Y PAGOS .....	175
1.3. COMPRAVENTA DE MONEDA EXTRANJERA .....	176
1.4. OTROS SERVICIOS BANCARIOS .....	179
ESQUEMA - RESUMEN .....	181
SOLUCIONARIO A LAS ACTIVIDADES DE AUTOEVALUACIÓN .....	376
ACTIVIDADES DE HETEROEVALUACIÓN .....	409

## ENTIDADES FINANCIERAS

Operaciones Pasivas  
(Unidad 4)

Operaciones Activas  
(Unidad 5)

Operaciones de  
Servicios

Podemos dividir las en dos tipos

Si es necesaria

Si no es necesaria

CUENTA EN EL BANCO

CUENTA EN EL BANCO

Distinguimos

Distinguimos

Operaciones  
con tarjetas

Domiciliación  
bancaria

Otras  
operaciones

Operaciones  
con divisas

Otras  
operaciones

pueden ser

de

se puede

De  
crédito

De  
débito

Cobros

Pagos

com-  
prar

vender

Cajas de  
seguridad

El saldo de  
la cuenta  
puede ser

El saldo de  
la cuenta  
es siempre

Es necesario  
rellenar

Impreso de  
compraventa

Servicios  
de  
prevención

Seguros

Cajas de  
alquiler

Positivo

Positivo

Cajeros  
automáticos

Bolsa

Banco  
directo

Transferencias

Negativo

En todas las operaciones de servicios  
el banco cobra

Comisiones

## ENTIDADES FINANCIERAS

Operaciones Pasivos (Unidad A)  
Operaciones Activos (Unidad B)  
Operaciones de Servicios

Podemos dividirlos en dos tipos  
Si es necesario  
Si no es necesario

## CUENTA EN EL BANCO

## CUENTA EN EL BANCO

Distinguimos  
Distinguimos

Otras operaciones  
Operaciones con tarjetas

Otras operaciones  
Operación bancaria

Operaciones con tarjetas

Podemos afirmar que la banca ha cambiado, hecho que se debe en parte al cambio que se ha producido en nuestra sociedad.

Los clientes ya no son los mismos que hace años; son más exigentes, demandan productos hechos a su medida, quieren una atención personalizada y disponer de las mayores facilidades posibles. Todo ello, junto con un aumento importante de la competencia, ha hecho que nuestro sistema bancario oriente cada vez más sus operaciones a ampliar el abanico de servicios ofrecidos a sus clientes.

El cliente es el que manda y sin él, los bancos no podrían funcionar. Por ello, estos últimos intentan día a día ofrecer alternativas nuevas y rentables, que sean del agrado de su público y que les permitan a corto plazo ampliar su cartera de clientes.

La intensa competencia existente en el mercado hace que factores como calidad y atención al cliente jueguen un papel muy importante en la venta de sus servicios, por lo que centran cada día más su atención única y exclusivamente en su cliente, pues como sabemos todos un cliente contento siempre vuelve y hace volver a los demás, no importándole tanto el precio ofrecido como la calidad de trato recibido.

**Al finalizar el estudio de esta unidad serás capaz de...**

- Conocer cuáles son los servicios bancarios que ofrecen los bancos.
- Conocer las principales diferencias entre una tarjeta de crédito y una tarjeta de débito.
- Cumplimentar el impreso de compraventa de moneda extranjera.

## 1. OPERACIONES BANCARIAS DE SERVICIOS

Dedicamos el estudio de la presente unidad al último gran bloque de operaciones que realizan los bancos: las operaciones de servicios.

Como podrás recordar, por operaciones de servicios se entienden todas aquellas que realizan los bancos, a través de las cuales facilitan a sus clientes una serie de servicios adicionales a la inversión y financiación.

Entre las operaciones de servicios que realizan los bancos destacan las siguientes:

- Servicio de tarjetas bancarias.
- Domiciliación de pagos y cobros.
- Compraventa de moneda extranjera.
- Otros servicios como pago de la nómina, cajeros automáticos, servicio telefónico, cajas de seguridad, etc.

A continuación vamos a analizar detalladamente cada una de estas operaciones.

### 1.1. TARJETAS BANCARIAS

Las tarjetas bancarias son de dos tipos:

- Tarjetas de crédito
- Tarjetas de débito

**Los bancos ofrecen a sus clientes una serie de servicios adicionales a la inversión y financiación**

**Las tarjetas bancarias pueden ser de dos tipos: tarjetas de crédito y de débito**

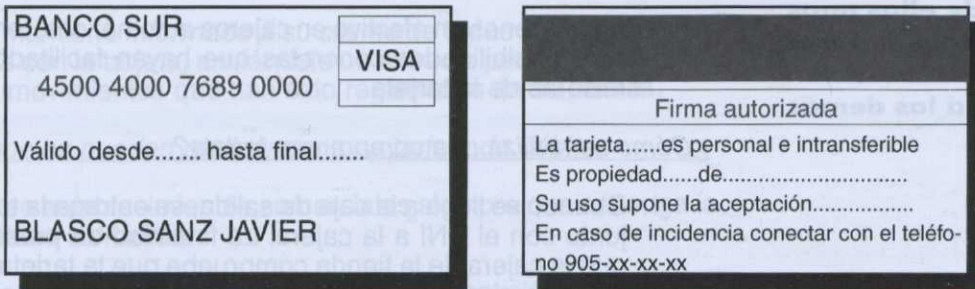


Figura 6.1. Tarjeta bancaria. Anverso y reverso.

### TARJETAS DE CRÉDITO

Una **tarjeta de crédito** es un medio de pago personal, donde su titular puede disponer de todos los servicios que proporciona su utilización hasta un **determinado importe**.

El titular de la tarjeta puede utilizarla para adquirir bienes y servicios, para la realización de disposiciones de efectivo en los cajeros automáticos y para otros servicios complementarios.

Con la tarjeta de crédito, el titular puede realizar las compras al contado o aplazadas. En este último caso el importe adeudado se vería incrementado por los intereses y las comisiones pactadas.

Para la concesión de la tarjeta de crédito se exige que su titular tenga abierta en el banco una cuenta corriente o de ahorro, donde se cargarán todas las liquidaciones de las compras ya sean al contado o aplazadas.

**Las tarjetas de crédito permiten la adquisición de bienes y servicios, la realización de disposiciones en efectivo y otros servicios complementarios**

**La persona puede disponer de dinero con la tarjeta de crédito hasta un límite fijado por el banco**

Características de las tarjetas de crédito:

- Son medios de pago *personales e intransferibles*, con cargo a la cuenta personal del cliente.
- El banco emisor de la tarjeta establece un *límite máximo de disposición o crédito* por encima del cual no se puede retirar dinero.
- *Comodidad y seguridad*, evitando sustracciones de dinero en efectivo, pues requiere de un número de identificación personal para el acceso a los sistemas electrónicos en los que puede ser utilizada.
- La *devolución* de las cantidades dispuestas puede ser de forma *inmediata o aplazada*.
- El banco mantiene *informado a su cliente* de todas las operaciones realizadas con la tarjeta, enviándole un extracto periódicamente de todos los movimientos que han sido registrados en su cuenta.

Las tarjetas que emiten los bancos pertenecen a distintos sistemas.

Ejemplos: ○ Visa (Visa-Classic y Visa-Premier).  
○ American Express, Diners Club Internacional.

Cada una de estas tarjetas presenta unas peculiaridades distintas en cuanto a sus requisitos, importe, plazo, condiciones, funcionamiento, soportes, mercado potencial, etc.

Operaciones que se pueden realizar con las tarjetas de crédito:

- Compras en establecimientos comerciales ya sean del país o del extranjero.
- Disposiciones en efectivo en cajeros automáticos, teniendo en cuenta las posibilidades concretas que hayan facilitado las entidades emisoras de la tarjeta.

**No todas las tarjetas de crédito son iguales, presentando cada una de ellas unas peculiaridades propias que las hacen diferentes a las demás**

¿Cómo se realiza una compra con tarjeta?

1. Cuando se llega a la caja de salida, se entrega la tarjeta de crédito junto con el DNI a la cajera. La finalidad de presentar el DNI es que la cajera de la tienda compruebe que la tarjeta pertenece a la persona que paga con ella.
2. Una vez la cajera pasa la tarjeta por el lector, se emite una factura que el cliente debe firmar, confirmando que la transacción realizada ha sido correcta.
3. Posteriormente el banco cargará en la cuenta de su cliente el importe de la compra realizada.

**TARJETAS DE DÉBITO**

**Las tarjetas de débito permiten la adquisición de bienes y servicios, la realización de disposiciones en efectivo y otros servicios complementarios, siempre que exista disponible suficiente**

Una **tarjeta de débito** es un medio de pago personal, donde su titular puede disponer de todos los servicios que proporciona su utilización, siempre que tenga **saldo disponible en su cuenta**.

La tarjeta de débito permite a su titular la adquisición de bienes y servicios, la realización de disposiciones en efectivo en cajeros automáticos, así como otros servicios complementarios, siempre que mantenga disponibilidad suficiente para ello.

La diferencia fundamental con la tarjeta de crédito vista anteriormente consiste en que si no se dispone de saldo en la cuenta no nos permite realizar ninguna operación.

Las comisiones que suelen cobrar los bancos por estas tarjetas son menores que las que cobran por las tarjetas de crédito.

Cada entidad bancaria emite su propia tarjeta de débito, aunque normalmente se agrupan intentando dar un mejor servicio al cliente.

Ejemplos: Entre las tarjetas de débito más empleadas por las entidades bancarias destacan las siguientes:

- o Servired
- o 4B
- o Red Nacional 6.000

**La tarjeta Servired, 4B y 6.000, son las tarjetas de débito más utilizadas por las entidades bancarias**

Características de las cuentas de débito:

- Cada cuenta admite sólo un beneficiario, es *personal e intransferible*.
- Cada beneficiario puede realizar compras o efectuar pagos si tiene *disponibilidad suficiente* para ello.
- *Mayor Seguridad* a la hora de comprar en los establecimientos comerciales provistos de terminal punto de venta, pues requiere de un número de identificación personal para el acceso a la tarjeta.
- *Comodidad y seguridad*, evitando sustracciones de dinero en efectivo.
- Todas las operaciones son autorizadas electrónicamente, con *cargo inmediato* (día siguiente) en la cuenta personal.
- El banco mantiene *informado a su cliente* de todas las operaciones realizadas con la tarjeta, enviándole un extracto periódicamente de todos los movimientos que han sido registrados en su cuenta.

**Una tarjeta de débito es personal e intransferible y ofrece comodidad y seguridad a su titular**

Operaciones que se pueden realizar con una tarjeta de débito:

- Comprar en establecimientos comerciales siempre que se tenga la disponibilidad suficiente.
- Disposiciones en efectivo, consultas de saldo, petición de extractos en cajeros automáticos.

Normalmente, las entidades poseen formularios distintos para solicitar una tarjeta de crédito o una tarjeta de débito, aunque es posible encontrar algunos impresos que sirven para ambos casos, como por ejemplo el que se presenta en la figura 6.2.

Ejemplo: ¿Qué datos variarían, al rellenar el impreso de la figura 6.2, dependiendo de si solicitamos una tarjeta de crédito o una tarjeta de débito?

Imagina que una misma persona, M<sup>a</sup> Pilar Caldú García, con D.N.I. 25.443.212, va a solicitar una tarjeta de crédito "VISA", por una cantidad límite de 200.000 ptas., y una tarjeta de débito "4B".

Al rellenar ambas solicitudes, los datos "identificativos", "generales" y "extranjeros" serán los mismos. La diferencia entre una y otra solicitud reside en la cumplimentación de los datos "operativos", en concreto, en los que se muestran en la siguiente tabla.

### TARJETA BANCARIA

SOLICITUD-CONTRATO

<b>DATOS IDENTIFICACIÓN</b>			
N° de identificación:			
Nombre:			
1 <sup>er</sup> Apellido:			
2° Apellido:			
<b>DATOS GENERALES</b>			
<b>DOMICILIO FISCAL:</b>			
País:	Dist. Postal:	Provincia:	
Domicilio:		Lugar:	
<b>OTROS:</b>			
Fecha Nacimiento:	Lugar:	Estado Civil:	Sexo:
Tlfono Particular:	Tlfono. Trabajo:		
<b>EXTRANJEROS</b>			
País Nacionalidad:		Fecha Exp. Pasaporte:	
Ciudad Exp. Pasaporte:		País Exp.	
<b>DATOS OPERATIVOS</b>			
Banco:	Oficina:	Tarjeta solicitada:	
Límite Crédito:	Clave Restricción:		
Forma de Pago:	Cantidad fija:		
<b>DOMICILIACIÓN:</b>			
Banco:	Oficina:	D.C.	Num Cuenta:

Figura 6.2. Solicitud tarjeta bancaria.

DATOS	TARJETA DE CRÉDITO	TARJETA DE DÉBITO
Tarjeta solicitada	VISA	4B
Límite de crédito	200.000	0
Forma de pago	CRÉDITO (aplazado)	DÉBITO (instantáneo)

Tabla 6.1.

#### ACTIVIDADES

1ª Di cuáles de las siguientes afirmaciones son verdaderas:

- a) Una tarjeta de crédito permite disponer del efectivo que se desee aunque no se dispongan de fondos en la cuenta.
- b) Una tarjeta de débito permite disponer únicamente de los fondos que hayan en cuenta.
- c) Tanto la tarjeta de crédito como la tarjeta de débito son medios de pago personales e intransferibles.
- d) Todas las tarjetas de crédito ofrecen las mismas posibilidades.
- e) El banco mantiene informado al cliente de todas las operaciones que se realicen con la tarjeta ya sea de crédito o de débito.



## 1.2. DOMICILIACIÓN DE COBROS Y PAGOS

La **domiciliación de pagos** se produce cuando el titular de una cuenta autoriza al banco a pagar todo tipo de gastos, consumos, servicios o suministros con cargo a su cuenta personal mantenida en el banco.

**La domiciliación de recibos es un servicio cómodo y seguro y totalmente gratuito**

Ejemplo: Domiciliación de todo tipo de recibos (luz, agua, gas, comunidad, etc.), donde el banco a la recepción de los mismos, procede a deducirlo de la cuenta de su cliente, enviándole el recibo justificativo con el correspondiente extracto de su cuenta.

### Ventajas de la domiciliación de recibos:

- *Comodidad*, pues evita desplazamientos para cumplir con los compromisos de pago.
- *Seguridad*, al evitar el riesgo que implica desplazarse con dinero en efectivo.
- *Elimina los recargos por retrasos en el pago*, así como el riesgo de olvido y, como consecuencia, cortes en el suministro.
- *Administración de los gastos* a través de la cuenta personal.
- *Sencillez en la tramitación*.
- *Servicio gratuito*.

De la misma forma que se domicilian los pagos, se pueden domiciliar también los cobros como: la pensión, la nómina, las devoluciones de impuestos, etc.

Ejemplo: Mediante la domiciliación de la nómina, el banco abona puntualmente en la cuenta de su cliente los ingresos periódicos del mismo, enviándole una comunicación al respecto con el correspondiente extracto de la cuenta.

<b>ENTIDAD BENEFICIARIA</b>	Nombre o Razón Social ..... Dirección ..... Localidad .....	<b>ORDEN DE DOMICILIACIÓN</b>  Fe- ..... Referencia orden .....												
<b>DETALLE DE LA DOMICILIACIÓN</b>	Concepto ..... Titular .....	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="4">CODIGO CUENTA CLIENTE</th> </tr> <tr> <th style="width: 25%;">Entidad</th> <th style="width: 25%;">Oficina</th> <th style="width: 25%;">D.C.</th> <th style="width: 25%;">Núm. de Cuenta</th> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">.....</td> <td style="text-align: center;">.....</td> <td style="text-align: center;">.....</td> <td style="text-align: center;">.....</td> </tr> </table>	CODIGO CUENTA CLIENTE				Entidad	Oficina	D.C.	Núm. de Cuenta	.....	.....	.....	.....
CODIGO CUENTA CLIENTE														
Entidad	Oficina	D.C.	Núm. de Cuenta											
.....	.....	.....	.....											
<b>TITULAR CUENTA DE CARGO</b>	.....													
<b>ENTIDAD DE CRÉDITO</b>	Oficina ..... Dirección ..... Dirección .....	Muy Sres. míos: Con cargo a mi cuenta y hasta nuevo aviso, atiendan la presente orden de domiciliación. (Firma del titular de la cuenta)												

Figura 6.3. Documento de domiciliación de cobros y pagos.

La domiciliación de los cobros es un servicio que ofrece seguridad pues evita los riesgos de llevar el dinero en efectivo

**Ventajas de la domiciliación de los cobros:**

- Comodidad y seguridad, al evitar el riesgo de desplazarse con dinero en efectivo.
- Sencillez en la tramitación.
- Servicio gratuito.

**ACTIVIDADES** SANZ JAVIER

2ª ¿Se podría domiciliar el pago del seguro del coche? ¿Y las compras que hagas en el supermercado? ¿Por qué?

**DOMICILIO FISCAL:**

País:  
Domicilio:

**OTROS:**

Fecha Nacimiento:  
Teléfono Particular:

País Nacionalidad:  
Ciudad Exp. Pasaporte:

Banco:  
Límite Crédito:  
Forma de Pago:

**DOMICILIACIÓN:**

Banco:

**1.3. COMPRAVENTA DE MONEDA EXTRANJERA**

Otro de los servicios que ofrecen los bancos es la compra y venta de moneda extranjera. Así, cuando una persona necesita una determinada cantidad de moneda extranjera porque, por ejemplo, va a viajar al extranjero, puede acudir a un banco donde le venderán la moneda extranjera a cambio de pesetas.

Relacionado también con estas transacciones, en un banco se puede abrir una cuenta denominada en moneda extranjera. Esto es útil para, por ejemplo, empresas que compran o venden en el extranjero y que, por tanto, deben realizar pagos o cobros en moneda extranjera.

Es importante distinguir entre *divisa* y *moneda extranjera*. A pesar de tratarse de dos términos que con frecuencia se utilizan indistintamente, no tienen el mismo significado.

Por **divisa** entendemos tanto el dinero extranjero, representado por billetes y monedas (aunque normalmente éstas últimas no suelen admitirse al cambio) como las otras formas de pago no comprendidas en el apartado anterior.

Ejemplo: Los cheques bancarios, las letras de cambio, los depósitos a la vista denominados en moneda extranjera, etc.

El término **moneda extranjera** se refiere a los billetes y monedas extranjeras en circulación.

Ejemplo: La libra, la lira, el franco francés, el dólar, etc.

Como puedes observar, el término *divisa* es un concepto más amplio ya que engloba el concepto de moneda extranjera.

El documento en que se formaliza la compraventa de moneda extranjera puede ser distinto según la entidad bancaria a la que acudamos, pero a título de ejemplo, una muestra sería el impreso que aparece en la figura 6.4.

FECHA: 01-07-199x		OFICINA: Banco De La Albufera	
MONEDA	CANTIDAD	CAMBIO	CONTRAVALOR
Marco Alemán	100	84,330	843.300
TOTAL CONTRAVALOR			843.300
COMISIÓN			2.000
LIQUIDO PTAS.			841.300
<b>TITULAR CUENTA / CEDENTE:</b> Rosa Pérez del Olivo Cta. nº 220001234			
<b>PETICIONARIO:</b> Rosa Pérez del Olivo			
Firma del 			
CONCEPTO/Compra divisas CÓDIGO ESTADÍSTICO 13			

Figura 6.4. Documento compraventa de moneda extranjera.

- **Moneda:** Se pone la moneda objeto de la compraventa.
- **Cantidad:** Unidades comparadas o vendidas de la moneda anterior.
- **Cambio:** Cotización o valor de la moneda en el momento de la compra.
- **Contravalor:** Es el resultado de multiplicar las unidades por el cambio.
- **Comisión:** El banco por el servicio prestado cobra una comisión. Normalmente existe una comisión mínima que aplica el banco por este tipo de operaciones.

El Banco de España es el encargado de publicar diariamente el valor de cotización de cada una de las monedas, valor que indica el precio al que se pueden comprar y vender las distintas monedas.

Con este fin el Banco de España publica una tabla como la que, a modo de ejemplo, se muestra en la figura 6.5. Como puede observar en dicha tabla, existen dos tipos de cambio: uno para la compra de moneda extranjera y otro para su venta.

La columna de **valores de compra**, refleja el precio al que el banco compra a su cliente la moneda extranjera.

Ejemplo: Si acudes a un banco a cambiar un marco alemán, te entregarán 84 ptas.

La columna de **valores de venta**, refleja el precio al que el banco vende la moneda extranjera a su cliente.

Ejemplo: Si queremos un franco francés nos costará 24 ptas.

El banco sobre el importe de la compra o venta, aplica una comisión bancaria por la transacción realizada. Existe una comisión mínima a aplicar cuando el importe de cambio es inferior al límite establecido.

**El banco compra o vende moneda extranjera a sus clientes según el valor de compra reflejado en la tabla**

MONEDA	COMPRADOR	VENDEDOR
Chelín austríaco	11,9845	11,9964
Corona danesa	21,8876	21,9162
Corona noruega	19,6718	19,6918
Corona sueca	19,1143	19,1565
Dólar americano	127,5500	127,6400
Dólar australiano	101,0961	101,2313
Dólar Canadiense	93,0614	93,1611
Dólar Hong-Kong	16,4955	16,5082
Dolar Nueva Zelanda	88,7110	88,8630
Dolar Singapur	90,4931	90,6212
ECU	159,5651	159,7670
Florín holandés	75,2507	75,3483
100 Francos belgas	409,3400	410,1500
Franco francés	24,7324	24,7547
Franco suizo	102,7800	102,9355
Libra esterlina	198,2255	198,4291
100 libras italianas	8,3382	8,3523
Marco alemán	84,3300	84,4500
Marco finlandés	27,8950	27,9453
Oro	48.851,6500	48.949,9400
100 pesetas		
100 yenes japoneses	115,4508	115,6369
100 dracmas griegos	52,9969	53,2671
100 escudos portugueses	82,5219	82,5162
Libra irlandesa	205,1282	205,1326

Figura 6.5. Fuente Banco de España (15 de Septiembre de 1996).

Ejemplo: Un cliente quiere comprar 1.000 dólares americanos con cargo a su cuenta corriente. La comisión aplicada por el banco es del 3 por mil, con un mínimo de 600 pesetas.

Vamos a calcular cuántas pesetas tendrá que pagar (tanto por el cambio como por la comisión) y por tanto, el importe total adeudado en cuenta del cliente.

En primer lugar, debemos averiguar el precio de los dólares americanos. Cuando un cliente necesita dólares, acude a su banco para que se los venda. Por tanto, el precio que nos interesa en este ejemplo es el precio vendedor. (Si se tratara de entregar dólares a cambio de pesetas, el precio que deberíamos observar es el de compra, ya que el banco estaría comprando moneda extranjera).

El precio vendedor de dólares es, según la tabla anterior, de 127,640 pesetas un dólar. Si lo que necesitamos son 1.000 dólares, su precio en pesetas será:

Importe en pesetas:

$$1.000 \text{ dólares} \cdot 127,64 = 127.640 \text{ ptas.}$$

Esto es, comprar mil dólares cuesta 127.640 pesetas. La comisión se debe aplicar sobre el importe anterior. Si ésta es del 3 por mil, la comisión asciende a:

$$\text{Comisión} = 3 \text{ por mil} \cdot 127.640 = 308 \text{ ptas.}$$

Como el mínimo de comisión es 600 pesetas, se le cobra al cliente el mínimo. Así, ya podemos calcular el importe en que habrá descendido la cuenta corriente de este cliente tras el cambio de moneda extranjera:

Total adeudado en cuenta:  
 $127.640 + 600 = 128.240$  pesetas.


FECHA: xx-xx-xx	OFICINA:			
	MONEDA	CANTIDAD	CAMBIO	CONTRAVALOR
	Dolar Americano	1.000	127,64	127.640
TOTAL CONTRAVALOR				127.640
COMISIÓN				600
LIQUIDO PTAS.				128.240
TITULAR CUENTA / CEDENTE:		PETICIONARIO: COMPRA		
CONCEPTO/COMPRA MONEDA EXTRANJERA CÓDIGO ESTADÍSTICO		Firma del 		

Figura 6.6. Ejemplo de documento compraventa de moneda extranjera.

**ACTIVIDADES**

- 3ª ¿Qué valor indica la columna de comprador en una tabla de valores de cambio? ¿Y la columna de vendedor?
- 4ª María quiere comprar 1.500 libras esterlinas. La comisión del banco es del 3 por mil con un mínimo de 400 pesetas. ¿Cuánto pagará María por las 1.500 libras esterlinas?
- a) 297.644 ptas.
  - b) 298.537 ptas.
  - c) 298.044 ptas.
  - d) 298.000 ptas.

**1.4. OTROS SERVICIOS BANCARIOS**

Otros servicios bancarios que ofrecen los bancos y que no han sido comentados hasta el momento son los siguientes:

- **Los cajeros automáticos:** Servicio consistente en la instalación de un terminal electrónico que, por medio de la utilización de una tarjeta con banda magnética, da acceso a diversas operaciones relacionadas con la cuenta personal del cliente, o con la propia cuenta de la tarjeta.

**A través de los cajeros automáticos el cliente tiene opción a diversas operaciones relacionadas con su cuenta**

**Las cajas fuertes permanentes pueden ser utilizadas durante toda la semana, las 24 horas del día**

- **Las cajas de alquiler:** Servicio de custodia, consistente en la cesión al cliente de un compartimento blindado en el interior de una cámara acorazada, destinado a guardar objetos y documentos.
- **Las cajas fuertes permanentes:** Servicio consistente en un buzón situado en el exterior de la sucursal, destinado a que el cliente ingrese su recaudación diaria, durante las 24 horas del día y todos los días incluso festivos.
- **Servicio telefónico de bolsa:** Servicio que permite al cliente transmitir telefónicamente, con rapidez y agilidad, las órdenes de compraventa de valores que cotizan en bolsa.
- **Transferencias, giros y otras órdenes de pago:** Servicio que permite el envío de fondos a otras cuentas, aunque no sean de la entidad. El envío puede ser por teléfono, correo o fax.
- **Banco directo:** Servicio por ordenador, que se conecta con el banco mediante red informática, a través de un módem, por línea telefónica. Este servicio permite trabajar con el banco durante las 24 horas del día.
- **Cuenta de valores:** Servicio de información sobre la situación y movimientos producidos en la cartera de valores del cliente.
- **Servicio de previsión:** Servicio que ofrece sistemas de previsión basados en planes de pensiones, seguros de vida, asistencia sanitaria, etc.

MONEDA	
Chelín austriaco	
Dólar australiano	
Dólar neozelandés	
Dólar sudafricano	
Dólar estadounidense	
Florín holandés	
Franc suizo	
Libra esterlina	
Marco alemán	
Marco francés	
Marco italiano	
Marco japonés	
Marco sueco	
Marco danés	
Marco noruego	
Marco portugués	
Marco español	
Marco griego	
Marco turco	
Marco indonesio	
Marco coreano	
Marco tailandés	
Marco vietnamita	
Marco filipino	
Marco indonesio	
Marco coreano	
Marco tailandés	
Marco vietnamita	
Marco filipino	
Marco indonesio	
Marco coreano	
Marco tailandés	
Marco vietnamita	
Marco filipino	

Figura 4. Ejemplo de cómo se calcula la comisión de compra.

Ejemplo: un cliente quiere comprar 1000 dólares americanos con cargo a su cuenta corriente. La comisión aplicada por el banco es del 3 por mil sobre el importe.

3. ¿Qué valor arroja la columna de comisiones en la tabla de valores de cambio? Y la columna de comisiones en la columna de valores de cambio? La comisión del banco es del 3 por mil con un mínimo de 1000 dólares americanos.

El precio vendedor de dólares es, según la tabla anterior, de 127,640 dólares por dólar. Si se necesita un dólar, se necesitan 127,640 dólares.

Los servicios bancarios que ofrecen los bancos y que no han sido comentados hasta el momento son los siguientes:

Los cajeros automáticos: servicio consistente en la instalación de un terminal electrónico que, por medio de la utilización de una tarjeta con banda magnética, da acceso a diversas operaciones relacionadas con la cuenta personal del cliente y con la propia cuenta de la tarjeta.

$$\text{Comisión} = 3 \text{ por mil} \cdot 127.640 = 382,92$$

UNIDAD 7

ESQUEMA - RESUMEN

TARJETAS BANCARIAS

**De crédito:** Medio de pago personal concertado con un banco, donde su titular puede disponer del dinero de su cuenta, incluso si el saldo de la misma es negativo.

**De débito:** Medio de pago personal concertado con un banco donde su titular puede disponer del saldo de su cuenta siempre que éste sea positivo.

DOMICILIACIÓN DE COBROS Y PAGOS

**Concepto:** Se produce cuando el titular de una cuenta bancaria autoriza al banco a pagar todo tipo de gastos con cargo a su cuenta personal y a ingresar en la misma todos aquellos ingresos domiciliados y a su nombre.

**Ventajas:** Las más destacadas son: comodidad seguridad, eliminación de recargos, sencillez y gratuidad.

COMPRAVENTA DE MONEDA EXTRANJERA

**Concepto:** Son operaciones de compra y venta de monedas extranjeras, según sus cotizaciones.

El Banco de España publica diariamente las **tablas de cotización** de las monedas extranjeras respecto a la peseta.

OTROS SERVICIOS BANCARIOS

**Operaciones en bolsa:** Operaciones de compraventa y asesoramiento en el mercado de valores.

**Cajeros automáticos:** Terminales electrónicas que permiten realizar ciertos servicios con los fondos depositados en las cuentas de un banco por su titular y a cualquier hora del día.

**Banco directo:** Posibilidad de realizar algunas operaciones bancarias a través de la comunicación telefónica.

**Servicios de previsión:** Posibilidad de abrir o formalizar fondos y planes de pensiones a través de una entidad bancaria.

**Transferencia y giros:** Consiste en trasladar fondos de unas cuentas a otras del propio u otro o entidad sin necesidad de transportar el dinero en mano.

**Cajas de seguridad y alquiler:** Servicio que nos ofrecen las entidades bancarias y que consisten en depositar joyas, u otros valores o cosas de valor pagando por ello un alquiler.

**Seguros:** Los bancos ofrecen a sus clientes toda una gama de seguros como cualquier otra entidad aseguradora.





## UNIDAD 7

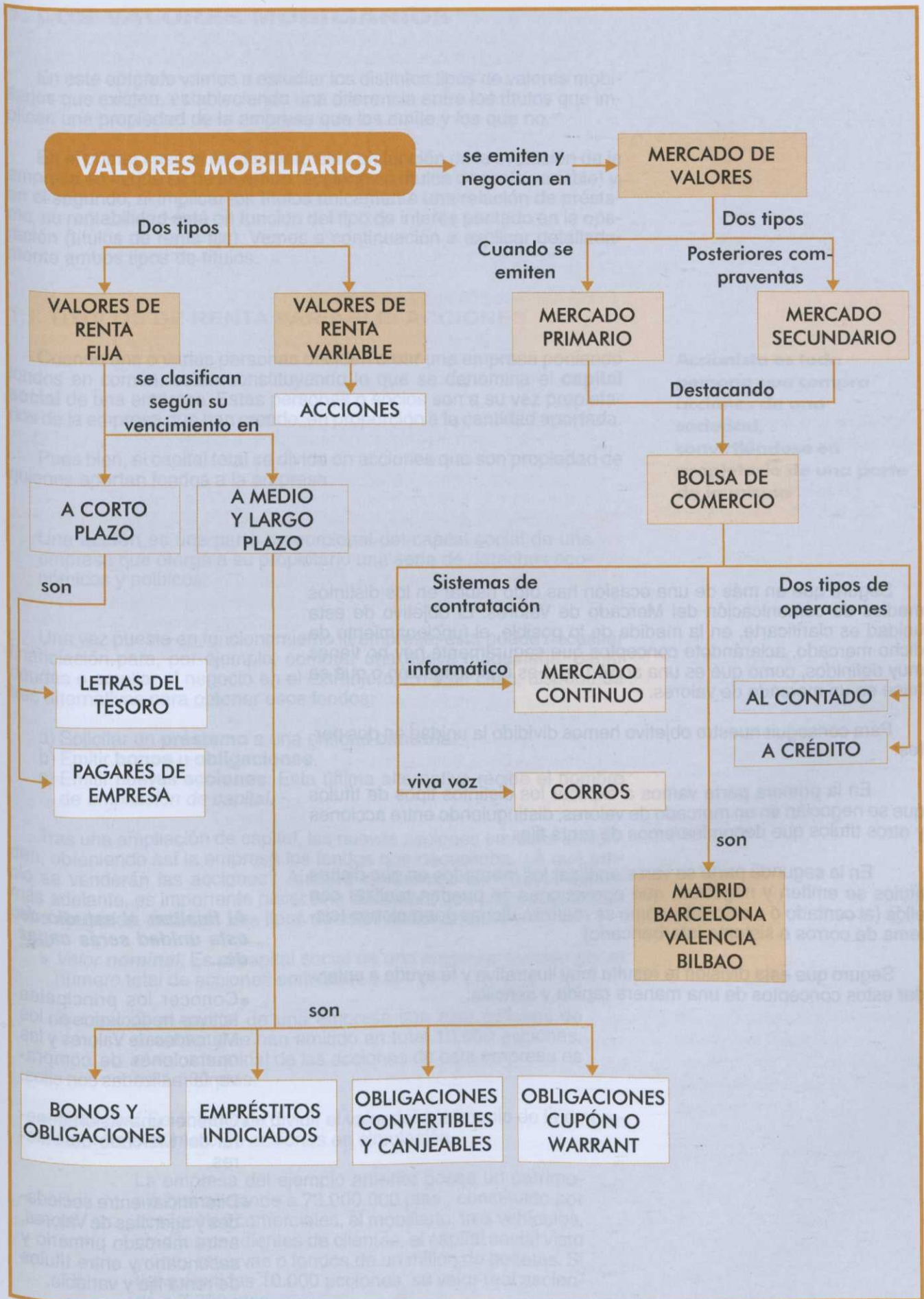
# El mercado de valores. Productos y operaciones bursátiles

Autores:

SILVIA SANZ BLAS  
JOAQUÍN TUR MADROÑAL  
JOSÉ LÓPEZ BRONCHAL

ÍNDICE

PRESENTACIÓN .....	185
1. LOS VALORES MOBILIARIOS .....	187
1.1. TÍTULOS DE RENTA VARIABLE: ACCIONES .....	187
1.2. TÍTULOS DE RENTA FIJA .....	190
2. CARACTERÍSTICAS DE LOS MERCADOS DE VALORES .....	198
2.1. DIFERENCIAS ENTRE EL MERCADO PRIMARIO Y SECUNDARIO .....	199
2.2. LA BOLSA DE COMERCIO .....	200
2.3. FORMAS DE CONTRATACIÓN .....	202
2.4. OPERACIONES DE COMPRAVENTA DE VALORES MOBILIARIOS .....	203
ESQUEMA - RESUMEN .....	205
SOLUCIONARIO A LAS ACTIVIDADES DE AUTOEVALUACIÓN .....	376
ACTIVIDADES DE HETEROEVALUACIÓN .....	410





Seguro que en más de una ocasión has oído hablar en los distintos medios de comunicación del Mercado de Valores. El objetivo de esta unidad es clarificarte, en la medida de lo posible, el funcionamiento de dicho mercado, aclarándote conceptos que seguramente hoy no tienes muy definidos, como qué es una acción, qué es una obligación o qué se hace en un mercado de valores.

Para conseguir nuestro objetivo hemos dividido la unidad en dos partes:

En la primera parte vamos a explicar los distintos tipos de títulos que se negocian en un mercado de valores, distinguiendo entre acciones y otros títulos que denominaremos de renta fija.

En la segunda parte se van a analizar los mercados en que dichos títulos se emiten y negocian, qué operaciones se pueden realizar con ellos (al contado o a crédito) y cómo se realizan dichas operaciones (sistema de corros o sistema interbancario)

Seguro que esta división te resulta muy ilustrativa y te ayuda a entender estos conceptos de una manera rápida y sencilla.

**Al finalizar el estudio de esta unidad serás capaz de...**

- Conocer los principales activos negociados en los Mercados de Valores y las operaciones de compra-venta realizadas con ellos.
- Obtener una visión general del Mercado de Valores.
- Diferenciar entre sociedades y agencias de Valores, entre mercado primario y secundario y entre títulos de renta fija y variable.

## 1. LOS VALORES MOBILIARIOS

En este epígrafe vamos a estudiar los distintos tipos de valores mobiliarios que existen, estableciendo una diferencia entre los títulos que implican una propiedad de la empresa que los emite y los que no.

En el primer caso el rendimiento está en función de la evolución de la empresa en la que se ha invertido (acciones o títulos de renta variable) y, en el segundo, al implicar los títulos únicamente una relación de préstamo, su rentabilidad está en función del tipo de interés pactado en la operación (títulos de renta fija). Vamos a continuación a explicar detalladamente ambos tipos de títulos.

### 1.1. TÍTULOS DE RENTA VARIABLE: ACCIONES

Cuando una o varias personas deciden crear una empresa poniendo fondos en común, están constituyendo lo que se denomina el **capital social** de una empresa. Estas personas o socios son a su vez propietarios de la empresa que han creado, en proporción a la cantidad aportada.

Pues bien, el capital total se divide en acciones que son propiedad de quienes aportan fondos a la empresa.

Una **acción** es una parte proporcional del capital social de una empresa que otorga a su propietario una serie de derechos económicos y políticos.

Una vez puesta en funcionamiento la empresa, ésta puede necesitar financiación para, por ejemplo, comprar una nueva maquinaria, pagar deudas o ampliar el negocio en el extranjero. En este caso, dispone de tres alternativas para obtener esos fondos:

- Solicitar un **préstamo** a una entidad bancaria.
- Emitir **bonos u obligaciones**.
- Emitir nuevas **acciones**. Esta última alternativa recibe el nombre de *ampliación de capital*.

Tras una ampliación de capital, las nuevas acciones emitidas se venden, obteniendo así la empresa los fondos que necesitaba. ¿A qué precio se venderán las acciones? Aunque lo veremos con mayor detalle más adelante, es importante hacer una distinción, que emplearemos en otros epígrafes, entre los tres tipos de valor de las acciones:

- **Valor nominal.** Es el capital social de una empresa dividido por el número total de acciones emitidas.

Ejemplo: Si el capital de una empresa son diez millones de pesetas, y se han emitido en total 10.000 acciones, el valor nominal de las acciones de esta empresa es de 1.000 ptas.

- **Valor real.** Se obtiene de dividir el valor del patrimonio de la empresa entre el número de acciones en circulación.

La empresa del ejemplo anterior posee un patrimonio que asciende a 73.000.000 ptas., constituido por dos locales comerciales, el mobiliario, tres vehículos, créditos pendientes de clientes, el capital social visto y unas reservas o fondos de un millón de pesetas. Si tiene emitidas 10.000 acciones, su valor real asciende a 7.300 ptas.

**Accionista es toda persona que compra acciones de una sociedad, convirtiéndose en propietario de una parte de la misma**

- **Valor de cotización**, también denominado **valor bursátil** de una acción. Es el valor al que se compran y venden acciones en el mercado (en otros epígrafes veremos cómo se negocian en el mercado las acciones), es decir, el valor que se obtiene a partir del acuerdo entre el precio que el comprador de una acción está dispuesto a pagar y el precio que el vendedor desea obtener, como si se tratara de un "regateo".

Este valor no depende únicamente del valor real de una empresa, sino que intervienen una serie de factores externos como son la situación económica del país en general, la política, la inflación, los tipos de interés del mercado, etc.

### **Derechos económicos y políticos:**

Al estudiar la definición de acción vimos que *otorga a su propietario una serie de derechos económicos y políticos*. En este epígrafe veremos los derechos económicos y políticos más importantes.

**El derecho a beneficios del accionista implica el pago anual de dividendos por los beneficios obtenidos**

- **Derecho a los beneficios.** Las empresas, en diciembre generalmente, hacen un cálculo de los ingresos obtenidos durante el año y de los gastos realizados, obteniendo por diferencia los beneficios (si resulta positiva) o las pérdidas (si el resultado es negativo) del ejercicio. Si hay beneficios, pueden ocurrir dos cosas:

1. Que los responsables de la empresa acuerden repartir parte de los beneficios entre los propietarios o accionistas. A estos beneficios repartidos se les denominan **dividendos**.
2. Que los responsables de la empresa acuerden no repartir beneficios por diversos motivos, como para compensar pérdidas de ejercicios anteriores, aumentar el capital social de la empresa o las reservas.

¿Qué sucede si la empresa obtiene pérdidas? En este caso, normalmente, la empresa no reparte dividendos a los accionistas aunque podría darse el caso, poco usual, de que lo hiciera con cargo a fondos de la empresa de ejercicios anteriores.

Ejemplo: Una sociedad decide repartir 1.000.000 ptas. de sus beneficios entre sus accionistas y existen 100.000 acciones en circulación. En este caso, cada accionista recibirá, en concepto de dividendos, un total de 10 pesetas por cada acción que posea.

$$(1.000.000/100.000 \text{ acciones} = 10 \text{ ptas. de beneficio por acción})$$

**El accionista, en caso de disolución de la sociedad, recibirá la parte proporcional que le corresponda**

- **Derecho a la repartición en caso de disolución de la sociedad.** El accionista tiene derecho, como dueño de la sociedad, a recibir su parte proporcional en caso de disolución de la sociedad.
- **Derecho de suscripción preferente.** Cuando una empresa decide emitir nuevas acciones (como hemos dicho antes, realiza una *ampliación de capital*) los antiguos accionistas tienen un derecho preferencial a comprar, al menos, un número proporcional de acciones al que ya tienen. A este derecho se le llama "derecho de suscripción preferente".

Este derecho de los accionistas antiguos existe debido a que, cuando una sociedad emite nuevas acciones, se produce un descenso en su valor. Para comprender mejor el descenso en el valor de las acciones vamos a ver un ejemplo:

Ejemplo: La empresa JUANSA tiene un capital social de 1.000.000 de ptas., repartido en 1.000 acciones, y unas reservas (beneficios no repartidos de ejercicios anteriores) de 200.000 ptas. Para simplificar, suponemos que el capital social más las reservas forman el patrimonio de esta empresa.

La Junta General decide hacer una ampliación de capital emitiendo 1.000 acciones por un valor nominal de 1.000 ptas. cada una, con lo que el capital social aumentará en un millón de pesetas.

¿Cuál era el valor real de una acción antes de la ampliación?

$$\begin{aligned} \text{Valor real de una acción} &= \\ &= (\text{Capital social} + \text{reservas}) / \\ &/ \text{n}^\circ \text{ de acciones en circulación} \end{aligned}$$

Valor real de 1 acción =  $1.200.000 / 1.000 = 1.200$  ptas.

¿Cuál será el valor real de una acción después de la ampliación?

Valor real de 1 acción =  $2.200.000 / 2.000 = 1.100$  ptas.

Como ves, el numerador ha aumentado en un millón de pesetas, importe de la ampliación de capital, y el denominador en el número de acciones nuevas (1.000 acciones).

Observa como existe una pérdida de valor de 100 ptas. por acción debido a la ampliación, ya que ahora hay más accionistas (los antiguos más los nuevos) y, en consecuencia, son más a repartir beneficios. Esto significa que los antiguos accionistas, tras la ampliación de capital, han sufrido una pérdida del valor de sus acciones.

La función de los derechos de suscripción preferente es compensar a los antiguos accionistas de esa pérdida. Por ello, el valor del derecho será la diferencia entre el valor de una acción antes y después de la ampliación de capital. Así, un accionista antiguo tiene dos opciones para compensar la pérdida: adquirir acciones nuevas (para lo cual tiene preferencia sobre los accionistas nuevos) o vender a un accionista nuevo el derecho de suscripción preferente.

Siguiendo con nuestro ejemplo, el valor del derecho preferente de suscripción es de 100 ptas. por acción.

### Rentabilidad de las acciones:

Las personas que disponen de fondos para invertir, pueden adquirir acciones, convirtiéndose así en accionistas de la empresa que las emitió. ¿Por qué puede ser beneficioso comprar acciones? Como toda inversión, la compra de acciones reporta a su propietario un rendimiento. Este rendimiento que se obtiene de una acción es variable (por eso se denominan "títulos de renta variable") y puede ser de dos tipos:

1. **Participación en los beneficios de la empresa o dividendos.** Como hemos visto, la participación en los beneficios de la empresa es un derecho de los accionistas, y puede ser una de las razones por las que una persona decide comprar acciones.
2. **Ganancia o pérdida por la venta de las acciones.** Los accionistas de una empresa, además de obtener una rentabilidad a través del cobro de dividendos, pueden obtener otro tipo de rendimiento por la venta de sus acciones en el mercado correspondiente.

Las Letras del Tesoro son instrumentos emitidos normalmente a un año, con un nominal de 1.000.000 de pesetas.

**La pérdida de valor que sufren las acciones antiguas en caso de nuevas emisiones de acciones, queda reflejada en los derechos de suscripción**

El propietario de títulos de renta fija no tiene ninguna habida cuenta sobre la sociedad que emite los títulos.

A este rendimiento se le denomina **plusvalía** y es la diferencia que se obtiene entre el precio al que se compraron las acciones y el precio al que se venden. (Recuerda que, en este caso, estamos hablando del valor de cotización de las acciones).

Si el precio de venta es menor que el precio al que se compraron se obtiene una pérdida que se denomina **minusvalía**.

El precio de una acción es muy variable y depende, además del estado general y perspectivas de la empresa, de variables muy diversas como son: situación política y económica del país, nivel de inflación, tipos de interés del mercado, políticas fiscales del gobierno (es la presión que sufren las rentas de los ciudadanos a través de los impuestos), etc.

Ejemplo: Una persona es propietaria de acciones de una empresa constructora, que adquirió en el mercado a 8.000 ptas. la acción.

Pasados seis meses los buenos resultados de los indicadores económicos y el anuncio del Banco de España de una reducción del tipo de interés, hace subir el precio de las acciones hasta 9.800 ptas. El propietario de las acciones de la constructora ha decidido aprovechar la coyuntura y venderlas.

¿Qué ganancia ha obtenido por acción? Exactamente la diferencia entre el precio al que las compró y el precio al que las vende, esto es, 1.800 ptas. por acción. Si poseía 100 acciones, habrá ganado un total de 180.000 ptas. Esta ganancia recibe el nombre de plusvalía.

Como puedes observar, el rendimiento de las acciones es variable en sus dos componentes, ya que tanto el beneficio de la empresa (o las pérdidas) como el precio al que en un futuro se podrán vender las acciones, es incierto. Por ello, las acciones son denominadas también "títulos de renta variable".

## 1.2. TÍTULOS DE RENTA FIJA

A diferencia de las acciones, los **títulos de renta fija** no otorgan propiedad alguna sobre la sociedad. El comprador paga un precio por ellos y a cambio tiene derecho a recibir unas cuotas periódicas en el tiempo de intereses y a la devolución o amortización del principal transcurrido el periodo establecido.

Se denominan de renta fija porque su rendimiento está establecido de antemano y es el mismo a lo largo de todo el periodo.

Los títulos de renta fija no otorgan derechos políticos en la empresa, y en cuanto a los derechos económicos tendrán exclusivamente el cobro de los intereses.

Ejemplo: Cuando una persona adquiere un título de renta fija de 10.000.000 ptas., tiene derecho a percibir un interés pactado de antemano. Si este interés es del 8% anual, percibirá cada año 800.000 pesetas de rendimiento.

Los títulos de renta fija se clasifican en función de su duración según el siguiente cuadro:

**El propietario de títulos de renta fija no tiene propiedad alguna sobre la sociedad que emite los títulos**



**VALORES DE RENTA FIJA EN FUNCIÓN DE SU DURACIÓN**

- A corto plazo:
  - Letras del Tesoro
  - Pagarés de empresa
- A medio o largo plazo:
  - Bonos y Obligaciones del Estado
  - Empréstitos indicativos
  - Obligaciones convertibles y canjeables
  - Obligaciones con opción Warrant

Figura 7.1.

**ACTIVOS FINANCIEROS DE RENTA FIJA A CORTO PLAZO**

**a) Letras del tesoro.**

Es un activo financiero de renta fija emitido por el Estado a corto plazo (un año) con un valor nominal de un millón de pesetas.

Es un activo utilizado por el Estado para captar financiación cuando existe déficit público (los gastos públicos son mayores que los ingresos).

Se emiten al descuento, es decir, el comprador de la letra paga una cantidad inferior al nominal y, a su vencimiento (un año), percibirá el total, o sea, 1.000.000 de ptas.

La *rentabilidad* de la letra será la diferencia entre el precio pagado en la compra y el nominal (un millón).

Los rendimientos de las letras no tienen retenciones por IRPF.

**Las Letras del Tesoro son instrumentos emitidos normalmente a un año, con un nominal de 1.000.000 de pesetas**

Las **Letras del Tesoro** son títulos valores emitidos por el Estado y que forman parte de la deuda pública. Se trata de títulos a corto plazo, emitidos al descuento, lo que significa que los inversores los adquieren a un precio más bajo que el nominal de la letra. Los rendimientos que se obtienen en la operación serán igual a la diferencia entre lo pagado o efectivo y el nominal.

El procedimiento de emisión utilizado por el Estado para las letras del tesoro es el de la **subasta**. Lo que sale a subasta son las letras del tesoro y los que pujan son las personas que quieren adquirirlas.

En cualquier subasta, la puja consiste en ofrecer el precio que se está dispuesto a pagar por el bien objeto de la subasta. Así, en función de estas ofertas, se determina el precio al que se venderá el producto.

En el caso de la subasta de letras del tesoro, se pueden dar dos tipos de ofertas: competitivas y no competitivas. Como resultado de la subasta, en función de las letras emitidas y de las ofertas de los compradores, se determina el precio que estos últimos tienen que pagar y, en consecuencia, la rentabilidad que van a obtener.

Veamos los dos tipos de ofertas:

Las ofertas presentadas en la subasta de letras pueden ser competitivas y no competitivas

- Ofertas **competitivas**: El comprador indica el número de letras que desea, con un mínimo de 100, y el importe que está dispuesto a pagar. Recuerda que, como la rentabilidad se obtiene por la diferencia entre el nominal (1.000.000 ptas.) y el precio de compra, el comprador a la vez que fija su precio establece la rentabilidad.

- Ofertas **no competitivas**: No se indica el precio a pagar y se acepta el precio medio que resulte en la subasta.

El Tesoro Público es el organismo encargado del proceso de emisión de la deuda pública y decide qué volumen de letras se va a emitir y con qué rentabilidad, en función de las ofertas presentadas.

Para entender mejor en qué consiste una subasta de letras del tesoro, vamos a explicar un caso práctico:

Ejemplo: Supongamos que el Tesoro va a proceder a una subasta de letras. Se establece un periodo determinado para que los inversores presenten sus peticiones que, como sabes, son de dos tipos. Las ofertas com-

ENTIDAD	PRECIO OFERTADO	IMPORTE (MM)
A	89,9 %	4.000
B	89,8 %	3.000
C	89,6 %	2.000
D	89,5 %	2.000
E	89,2 %	4.000

Tabla 7.1.

petitivas son las siguientes:

Por otra parte, el volumen de peticiones no competitivas es de 4.000 millones.

El Tesoro quiere emitir 15.000 millones.

Antes de explicar el procedimiento de adjudicación cabe destacar:

- Las entidades pueden ser entidades financieras, agencias y sociedades de valores, etc., que agrupan las peticiones de muchos inversores a un precio determinado, que es el precio ofertado.
- El precio se oferta como un tanto por ciento del valor nominal de la letra, es decir, de un millón. Así, que la entidad A ofrezca o esté dispuesta a pagar un precio del 89,9% significa que el precio de compra será de 899.000 ptas.
- Por último, se establece el volumen solicitado por cada entidad para cada precio.
- El Tesoro puede declarar desierta la emisión de letras si lo cree oportuno (por ejemplo, si los precios ofrecidos no se corresponden a unos niveles que ellos consideren como aceptables).

Una vez realizadas estas aclaraciones veamos como se realiza la adjudicación.

El Tesoro quiere emitir letras del tesoro por valor de 15.000 millones, como hemos dicho. Dispone de ofertas que hemos agrupado de mayor a menor precio en la tabla anterior. Como puedes ver, las ofertas superan los 15.000 millones de pesetas que el Tesoro necesita, por tanto, no todas las entidades acabarán invirtiendo el volumen que desean.

¿Qué entidades serán las que definitivamente adquieran letras? Esto es, ¿a qué precio se emitirán las letras del tesoro? Para responder a esta cuestión debemos tener en cuenta dos aspectos:

1. En primer lugar, las ofertas no competitivas siempre se aceptan (si no se declara desierta la emisión) por ello los 4.000 millones son aceptados.
2. El Tesoro, por supuesto, buscará la financiación más barata, por ello, aceptará las peticiones empezando por los precios de compra más altos.

Recuerda que como la rentabilidad se obtiene por la diferencia entre un millón (nominal) y el precio pagado, cuanto mayor sea el precio de compra menor será la rentabilidad, es decir, menos tendrá que pagar el Estado a los inversionistas.

**Nota:** Recuerda la capitalización simple de la unidad 2 para calcular la rentabilidad.

Como se han aceptado los 4.000 millones de las ofertas no competitivas, sólo quedan 11.000 millones (hasta completar 15.000) para las ofertas competitivas.

Para su adjudicación empezará aceptando la oferta de la entidad A, que son 4.000 millones, y descenderá a lo largo de las ofertas hasta alcanzar los 11.000 millones, quedando de la siguiente forma:

Ofertas no competitivas: 4.000 millones de ptas.  
Ofertas competitivas:

Entidad A, 4.000 millones de ptas.  
Entidad B, 3.000 millones de ptas.  
Entidad C, 2.000 millones de ptas.  
Entidad D, 2.000 millones de ptas.

TOTAL: 15.000 millones de ptas.

- o ¿Cómo se establece el precio? El Tesoro toma el precio de la última oferta aceptada. Las ofertas por debajo del precio marginal no se aceptan.

En nuestro caso la última oferta aceptada será la entidad D y el precio de esta oferta se denomina **precio marginal** de la subasta. A la entidad E no se le adjudicarán letras

A continuación, el Tesoro calcula el precio medio ponderado de las ofertas aceptadas.

En nuestro ejemplo tendremos:

$$\text{Precio medio ponderado} = (89,9\% + 89,8\% + 89,6\% + 89,5\%) / 4 = 89,7\%$$

ENTIDAD	PRECIO OFERTA	CANTIDAD
A	89,9%	4.000
B	89,8%	3.000
C	89,6%	2.000
D	89,5%	2.000
E	89,2%	4.000

Ofertas no competitivas  
Ofertas competitivas

Las ofertas presentadas en la subasta de letras pueden ser competitivas y no competitivas.

Las peticiones aceptadas por debajo del precio medio ponderado pagarán el precio medio, y las peticiones aceptadas por encima pagarán el precio ofertado. Así, por ejemplo la entidad C pagará el precio medio (89,7%) mientras que la entidad A pagará 89,9%.

El resultado final de la subasta será:

ENTIDAD	PRECIO OFERTADO	IMPORTE (MM)	ADJUDICADO (MM)	PRECIO ESTABLECIDO
A	89,9 %	4.000	4.000	89,9
B	89,8 %	3.000	3.000	89,8
C	89,6 %	2.000	2.000	89,7
D	89,5 %	2.000	2.000	89,7
E	89,2 %	4.000	0	0
Ofertas no competitivas	Ofertas no competitivas	4.000	4.000	89,7

Tabla 7.2.

**b) Pagars de empresa.**

Los pagarés de empresa son títulos emitidos al descuento por empresas privadas, sujetos a retención por el IRPF

Un **pagaré de empresa** es un título emitido por empresas privadas cuya duración varía entre 3 días y 18 meses.

Los pagarés suelen estar emitidos al descuento como las letras, pero a diferencia de ellas, están sujetos a retención a cuenta del IRPF por los intereses generados.

Ejemplo: Si adquirimos un pagaré de empresa a 950.000 ptas. y lo mantenemos hasta el vencimiento (durante un año) obtendremos un rendimiento de 50.000 ptas. (1.000.000 - 950.000) sobre el que se nos va aplicar una retención a cuenta del 25%.

Así pues, a diferencia de lo que ocurría con las letras del tesoro, al rendimiento del pagaré tenemos que descontarle el 25% de IRPF, con lo que nuestro beneficio líquido es realmente de 37.500 ptas.

$$50.000 - (50.000 \cdot 25 / 100) = 37.500 \text{ ptas.}$$

**ACTIVOS FINANCIEROS DE RENTA FIJA A MEDIO Y LARGO PLAZO**

Hasta ahora, hemos hablado de activos de renta fija a corto plazo. También es importante hablar de la renta fija a largo plazo, es decir, de los bonos y las obligaciones.

La diferencia básica entre los bonos y las obligaciones es el plazo. Los bonos suelen ser a un plazo máximo de tres años y las obligaciones, a plazo superior a tres años.

**a) Bonos y obligaciones.**

Los bonos y las obligaciones son activos que emiten tanto las empresas privadas como el sector público, y sirven para obtener dinero (financiación) a cambio de una contraprestación consistente en el pago periódico de unos intereses predeterminados.

La emisión de los Bonos es a 3 y 5 años, mientras que la emisión de las Obligaciones es a 10 y 15 años

Los elementos que componen estos activos son:

- Los **cupones** o interés a pagar por la entidad que ofrece los activos y que pagará periódicamente (semestral, anual, etc.)
- El **valor nominal** del activo. Son 10.000 ptas., esta cantidad es fija y es el dinero que hay que pagar para comprar un bono o una obligación.
- **Fecha de vencimiento** es la fecha en que la empresa o el Estado devuelve el nominal del activo (10.000 ptas.)

El interés o cupón de este tipo de activos se establece en función del plazo y del riesgo de la entidad que los emite.

Ejemplo: No tendrá la misma rentabilidad un bono a tres años emitido por el Estado que un bono emitido por el mismo plazo por una empresa privada.

Esto es debido a que el riesgo que el inversor tiene de no cobrar al cabo de los tres años el nominal del bono emitido por el Estado español, es prácticamente nulo. En cambio el riesgo de no cobrar el nominal del bono en una empresa privada (por muchos beneficios que pueda tener y que se esperen en el futuro) es mayor, ya que las empresas pueden tener problemas de liquidez, debido tanto a factores internos (mala gestión, descenso de ventas, etc.) como a factores externos (políticos, inflación, crisis internacionales, guerras, etc.).

Los bonos del Estado se emiten a 3 y 5 años y las obligaciones del Estado se emiten normalmente a 5, 10 ó 15 años. El nominal de ambos títulos es de 10.000 pesetas.

Los bonos y las obligaciones se remuneran mediante cupones anuales. Los cupones son los intereses periódicos a los que se aplica la correspondiente retención a cuenta del IRPF del 25%.

Ejemplo: Si tenemos 10 obligaciones de un nominal de 10.000 ptas. emitidas a un 8%, vamos a recibir cada año 8.000 ptas. en concepto de intereses, sobre los que se nos aplicará una retención del 25%, siendo nuestros ingresos de 6.000 ptas. (al haber hecho un ingreso a cuenta del IRPF de 2.000 ptas.

$$\text{Intereses brutos} = (10.000 \cdot 10) \cdot 8 / 100 = 8.000 \text{ ptas.}$$

$$\text{IRPF} = 8.000 \cdot 25 / 100 = 2.000 \text{ ptas.}$$

$$\text{Intereses netos} = 8.000 - 2.000 = 6.000 \text{ ptas.}$$

Por tanto, tres son los valores de deuda pública estudiados en este epígrafe: letras del tesoro, bonos y obligaciones. Hemos visto que tenían diferente nominal, vencimiento, rendimiento y retención a efectos del IRPF.

Toda esta información se resume en el siguiente cuadro:

	LETRAS	BONOS	OBLIGACIONES
NOMINAL	1.000.000	10.000	10.000
DURACIÓN	1 año	3 y 5 años	10 y 15 años
RENDIMIENTO	Descuento	Cupón anual	Cupón anual
RETENCIÓN	Ninguna	25 % s/interés	25 % s/interés

Tabla 7.3. Características generales de la Deuda Pública.

**Los empréstitos indicados están formados por obligaciones cuyos rendimientos dependen de la evolución de un índice**

A	89,7 %
B	89,8 %
C	89,6 %
D	89,5 %
E	89,2 %
Ofertas no competitivas	Ofertas no competitivas

**Los bancos, por el dinero que les presta el Banco de España pagan un tipo de interés denominado MIBOR**

### b) Empréstitos indicados.

Hasta ahora, cuando hablábamos de tipo de interés, hacíamos referencia a un tipo de interés **fijo** establecido, bien mediante subasta (letras del tesoro) bien atendiendo a otras consideraciones. Lo importante es destacar el carácter fijo de este interés, que implica, desde la emisión hasta el vencimiento, que el interés es el mismo.

En el caso de los empréstitos indicados, el tipo de interés no es fijo debido a que se establece en función de un índice (de ahí el término "indicados") que es variable. Así, se toma como referencia un índice y se corrige sumándole o restándole una cantidad previamente establecida.

Los **empréstitos indicados** están formados por obligaciones cuyos rendimientos están relacionados con algún índice. El interés aplicable a cada período es igual al índice marcado más/menos un diferencial.

Como puedes observar, a diferencia de las letras del tesoro o de los bonos y obligaciones, el tipo de interés en este caso es **variable**, ya que para cada periodo de intereses irá variando en función del índice seleccionado.

Un índice que se emplea con frecuencia es el MIBOR. Aunque no queremos profundizar en el tema, debes saber que el MIBOR (siglas de Madrid InterBank Offered Rate) es el tipo de interés que cobra el Banco de España a las entidades financieras por prestarles dinero.

Ejemplo: Un empréstito referenciado al MIBOR a tres meses menos medio punto, indica que el interés aplicable a la operación en cada trimestre sería el MIBOR menos el diferencial de medio punto. Así, por ejemplo, si los intereses del empréstito se pagan trimestralmente y el MIBOR correspondiente ha sido del 7,5%, el tipo de interés de la operación será del 7%.

Al trimestre siguiente se aplicará otro tipo, en función de la variación del MIBOR.

Ejemplo: Imagina que hemos comprado 1.000 obligaciones de 10.000 ptas. de nominal, y que se remuneraran mediante cupones anuales referenciados al MIBOR menos medio punto. Suponiendo que el MIBOR aplicable para los dos primeros años es 6,5% y 6% respectivamente, ¿cuál va ser el rendimiento de nuestra inversión?

Para obtenerlo simplemente hemos de quitar medio punto a nuestro índice de referencia (MIBOR aplicable en cada período) y calcular los intereses sobre el nominal, obteniendo el siguiente rendimiento:

Primer año:  $1.000 \cdot 10.000 \cdot (0,06) = 600.000$  ptas.  
 Segundo año:  $1.000 \cdot 10.000 \cdot (0,055) = 550.000$  ptas.

### c) Obligaciones convertibles y canjeables.

Las obligaciones que hemos visto hasta ahora daban derecho al obligacionista a percibir intereses y a la amortización del préstamo en la fecha del vencimiento.

A diferencia de éstas, las obligaciones convertibles y canjeables permiten al obligacionista, en la fecha de vencimiento, elegir entre dos alternativas:

- Recibir el dinero que se ha pagado por ellas más los correspondientes intereses generados durante el período (como hemos visto hasta ahora).
- Recibir un número de **acciones** determinado (en función de las condiciones acordadas y la evolución del mercado) siendo éste el único rendimiento de la operación, ya que se renuncia al derecho a recibir el dinero invertido y los intereses generados.

Por tanto, el obligacionista puede, llegado el vencimiento, optar por la segunda opción, y convertirse en accionista de la empresa.

#### d) Obligaciones con cupón o Warrant.

Cuando una empresa emite obligaciones con cupón, está emitiendo obligaciones como las vistas hasta ahora (con derecho a la amortización de la deuda y a percibir intereses) con la peculiaridad de que incorporan un **cupón** que da derecho a su propietario a adquirir acciones de la empresa cuando se produce una ampliación de capital. Esto es, incorporan un *derecho de suscripción preferente* para el obligacionista.

El término cupón proviene de la antigua configuración de estos títulos: disponían de unos cupones recortables que representaban los derechos a que daba lugar la posesión del título. Así, cuando el obligacionista deseaba ejercer su derecho a comprar acciones nuevas de la empresa, necesitaba presentar el cupón.

La diferencia básica con las obligaciones canjeables es que, en este caso, el obligacionista siempre va recibir el capital invertido más los correspondientes intereses, además de un derecho de suscripción preferente para adquirir las nuevas acciones que emite la sociedad.

Llegado el momento, el obligacionista puede o no, adquirir las acciones pagando el nominal de las mismas. El obligacionista no está forzado, en ningún momento, a adquirir los nuevos títulos de la sociedad ya que puede vender dicho cupón a precio de mercado.

A este título o cupón que da derecho al obligacionista a suscribir acciones en unas condiciones fijadas por anticipado se le llama **warrant**.

**Cabe la posibilidad que las obligaciones incorporen una opción de conversión o canje en acciones**

**En las ampliaciones de capital, los propietarios de obligaciones con cupón son los primeros en tener derecho a la compra de las nuevas acciones**

#### ACTIVIDADES

1ª Indica si los siguientes títulos son de renta variable o renta fija. En caso de ser valores de renta fija, decir si son a corto plazo o largo plazo:

- Letras del Tesoro
- Bonos del Estado
- Acciones
- Pagarés de Empresa
- Obligaciones convertibles
- Obligaciones canjeables

ACTIVIDADES

2ª Coloca en el lugar que les corresponda los siguientes términos:  
descuento / largo plazo / 10.000 / 3 y 5 años / 5,10 y 15 años / fija  
1 año / 25% s/interés / 1.000.000 / cupón anual

- a) Una letra es un título de renta ..... de nominal ..... y duración .....
- b) Un bono, es un título de renta fija a ..... de nominal ..... y duración .....
- c) Una obligación, es un título de renta fija a ..... de nominal ..... y duración .....
- d) Los bonos y obligaciones se remuneran mediante ..... a los que se les aplica una retención del .....
- e) Las letras son instrumentos emitidos al ..... por el Tesoro.

## 2. CARACTERÍSTICAS DE LOS MERCADOS DE VALORES

**El organismo responsable del buen funcionamiento de los mercados es la Comisión Nacional del Mercado de Valores**

En la primera parte de la unidad te hemos comentado las características de los títulos valor más utilizados en la actualidad. En este apartado te vamos a explicar cuáles son las características principales de un mercado de valores, dónde se emiten y se negocian dichos títulos, así como cuáles son los procesos de negociación y las operaciones que podemos realizar con dichos títulos.

El mercado de valores es:

- a) Un mercado **supervisado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)**. Esta CNMV es la máxima responsable del buen funcionamiento de los mercados y tiene asignadas las siguientes funciones:
  - o *Supervisión e inspección de los mercados de valores*, comprobando que todas las operaciones se realizan siguiendo las normas que establece la ley.
  - o *Velar por la transparencia de los mercados y la correcta formación de los precios*, de forma que se eviten omisiones y sesgos de la información real.
  - o *Protección a los inversores*, asegurándoles que su dinero no corre un mayor riesgo que cualquier otro activo del mismo tipo y con rentabilidad similar.
  - o *Dictar las disposiciones necesarias*, para el buen desarrollo de las normas aprobadas por la ley.

La CNMV además de estas funciones más generales, tiene otras funciones en relación con las Bolsas de Valores. Estas funciones son las siguientes:

- *Verificar que se cumplen los requisitos exigidos tanto en la emisión como en la admisión al mercado oficial de valores.*
- *Determinar qué valores van a ser objeto de negociación* y cuáles van a ser parte integrante del sistema de interconexión bursátil (SIB).
- *Controlar las ofertas públicas de acciones* y su procedimiento.
- *Recibir información sobre adquisiciones y tramitaciones patrimoniales significativas* en sociedades admitidas a cotización.

- b) **Un mercado de intermediación Societaria**, es decir, formado por las Sociedades y Agencias de Valores. Pero, ¿qué son las Sociedades y Agencias de Valores?



Las **Sociedades de Valores** son entidades que actúan **por cuenta propia y ajena** (o sea, tanto en nombre propio como en funciones de intermediario). El capital mínimo exigido para su constitución es de 750 millones.

Las **Agencias de Valores** son entidades que únicamente actúan **por cuenta ajena** (es decir únicamente como intermediarios). El capital mínimo para su constitución es de 150 millones de pesetas, cinco veces inferior al de las Sociedades de Valores.

**Las Sociedades y Agencias de Valores y Bolsa son las únicas entidades reconocidas como miembros de la Bolsa de Valores**

Estas Sociedades y Agencias de Valores cambian su denominación por **Sociedades y Agencias de Valores y Bolsa** en caso de tener participación en el capital social de alguna de las bolsas españolas.

Éstos son los únicos agentes que pueden comprar y vender en la bolsa, de modo que si cualquier particular o empresa desea realizar una operación, deberá acudir a alguna de estas entidades.

- c) **Un mercado interconectado**, a través del **Sistema de Interconexión Bursátil (SIB)** o **Mercado Continuo** encargado de unificar la negociación entre las bolsas y evitar que los precios sean distintos para un mismo título valor.

## 2.1. DIFERENCIAS ENTRE EL MERCADO PRIMARIO Y SECUNDARIO

Hasta ahora hemos explicado cuáles son las características principales de un mercado de valores pero sin hacer referencia a dónde se emiten o se negocian los títulos. Debemos distinguir dos tipos de mercados:

- **Mercado primario.** También se le conoce por mercado de emisión y se da cuando las entidades emiten acciones u obligaciones que son adquiridas por los inversores. En el mercado primario se relacionan las entidades demandantes de fondos con los oferentes de fondos o inversionistas.
- **Mercado secundario.** En el mercado secundario se compran y venden títulos ya emitidos. Es en este mercado donde se pueden negociar los títulos de entidades que coticen en bolsa y el precio de las transacciones (o cotización) se fija a través del juego de la oferta y la demanda.

**En el mercado primario se emiten títulos valor y en el mercado secundario se negocian los títulos emitidos en el primario**

Ejemplo: Imagina que una empresa de telecomunicaciones necesita financiación (dinero) para su próximo proyecto de modernización y mejora de todas sus instalaciones. Se reúne la Junta General de accionistas y deciden emitir obligaciones.

Supongamos que tú tienes 1.000.000 de ptas. en el banco y, como apenas recibes intereses, decides comprar obligaciones. Es decir, por una parte existe un agente que necesita dinero (la compañía de telecomunicaciones) y por otra un agente (tú) que tiene dinero ahorrado y lo quiere invertir.

¿Cómo se pueden poner en contacto estos dos agentes y llegar a un acuerdo sobre la compra de las obligaciones?

El mercado primario soluciona este tipo de problemas ya que a través de él se pondrán en contacto los agentes que necesitan fondos y aquellos otros que tienen fondos para prestar.

Normalmente, estas emisiones se hacen a través de las entidades bancarias. Es decir, la empresa acuerda con alguna/s entidades bancarias la emisión de las obligaciones y, cobrando un porcentaje, estas entidades se encargan de realizar todo el proceso de la emisión: publicidad, información, estudio de la solvencia de los inversores, cobros, etc.

Imagina que, pasados tres meses desde la compra de las obligaciones, de forma inesperada necesitas el millón de pesetas que invertiste.

¿Qué puedes hacer si las obligaciones son a 5 años? (Recuerda que esto implica que hasta dentro de cinco años no te reembolsan el nominal invertido, es decir, el millón).

La solución es acudir al mercado secundario de valores, ya que en este mercado se ponen en contacto todos aquellos agentes que quieren comprar o vender títulos emitidos en el mercado primario.

Estos mercados no son, necesariamente, lugares físicos concretos, por ejemplo, piensa en el mercado de interconexión bursátil o mercado continuo (que seguidamente estudiarás).

Dentro de los mercados de valores que funcionan en España, nos centraremos en las Bolsas de Comercio.

## 2.2. LA BOLSA DE COMERCIO

Las Bolsas de Comercio conocidas más comúnmente como **Bolsas de Valores**, son empresas constituidas por accionistas, y por lo tanto, Sociedades Anónimas. Son mercados (tanto primarios como secundarios) en los que se realiza la negociación de dos tipos de valores:

- **Valores de renta fija:** Tanto deuda pública (como letras del tesoro, bonos y obligaciones) como privada (pagarés, obligaciones y bonos privados).
- **Valores de renta variable,** es decir, las acciones.

En realidad, son las acciones las protagonistas de la bolsa ya que un 65% de los títulos negociados son valores mobiliarios de renta variable, mientras que el 35% restante corresponde a títulos de renta fija, principalmente deuda pública.

Las principales características de las bolsas de comercio son:

- Es un mercado donde se negocian valores (como hemos visto, acciones, letras del tesoro, bonos, etc.)
- Los valores que se contratan previamente deben haber sido admitidos a cotización. Más adelante veremos cuáles son los requisitos que deben cumplir los emisores para ser admitidos.
- Las transacciones que en él se efectúan gozan de un elevado nivel de seguridad.

En el negocio bursátil participan tres tipos de entidades o agentes:

- Emisores, que demandan capitales.
- Inversores, que ofrecen capitales.
- Mediadores, agencias y sociedades de valores.

**Las sociedades encargadas de gestionar la negociación de los títulos en el mercado secundario oficial son las Bolsas de Valores**

Los **objetivos** principales de la bolsa son:

- **Facilitar la aproximación entre las entidades que precisen financiación y los inversores.** Como hemos visto, esta función la cumple el mercado primario ya que es en él en el que los emisores de títulos consiguen la financiación que necesitan.
- **Proporcionar liquidez a los inversores en bolsa.** Cuando un inversor adquiere, por ejemplo, letras del tesoro, sabe que al cabo de un año se le reembolsará la inversión realizada. Pero puede suceder que necesite liquidez antes de la fecha de vencimiento. En este caso, puede acudir a la bolsa de valores y vender los títulos que posee.

De este modo, la bolsa cumple la función de facilitar liquidez a los inversores, ya que éstos saben que si en algún momento necesitan dinero encontrarán a algún comprador de sus títulos.

- **Fijar el precio de los títulos a través de la oferta y la demanda.** La bolsa concentra las ofertas de títulos de los vendedores con las demandas de los compradores. Principalmente es un complejo sistema informático el que contrapone oferta y demanda obteniendo el precio de los títulos, como si se tratara de un “regateo”.
- **Dar información a los inversores** sobre las empresas que cotizan en bolsa.

Hemos visto que una de las características de las bolsas de comercio es que los valores que en ella se negocien, deben haber sido admitidos previamente. La admisión a negociación en el Mercado de Valores viene regulada por la **Ley General del Mercado de Valores (LGMV)** que establece los siguientes requisitos:

- La Sociedad debe tener un capital mínimo de 200 millones de pesetas, si pretende emitir acciones que coticen en bolsa, y de 100 millones de pesetas en caso de querer emitir obligaciones.
- Los beneficios de los dos últimos ejercicios o en tres de los últimos cinco años deben ser suficientes para repartir una retribución del 6% del nominal de la acción en conceptos de dividendos.
- La empresa debe sacar en acciones una participación mínima del 25% del capital social y el número de accionistas, entre los que se reparte dicho capital, no puede ser inferior a 100.

Estos requisitos mínimos de admisión deben ser verificados por la Comisión Nacional del Mercado de Valores, y tras dicha verificación, corresponde a la Sociedad Rectora de cada bolsa otorgar o no la correspondiente admisión a cotización.

Actualmente existen en España cuatro bolsas de valores: **Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia.**

Cada bolsa está regida por una **Sociedad Rectora**; éstas son sociedades anónimas que tienen repartido su capital entre los intermediarios de dicha bolsa en función de sus recursos propios.

La **Sociedad de Bolsas** es una sociedad anónima encargada del control del mercado continuo. Su capital está repartido en partes iguales por las cuatro Sociedades Rectoras.

**Las bolsas de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia son las únicas existentes en España**

ACTIVIDADES

- 3ª ¿En qué mercados se negocian los valores mobiliarios? ¿Qué valores se admiten a negociación?
- 4ª Di cuáles de las siguientes afirmaciones son verdaderas:
  - a) Las bolsas de valores son sociedades encargadas de emitir y negociar los valores mobiliarios.
  - b) Para que las acciones se admitan a negociación, la sociedad debe tener un capital mínimo de 200 millones de pesetas.
  - c) La Comisión Nacional de Mercado Valores verifica el cumplimiento de los requisitos mínimos de admisión y negociación.
  - d) Existen cuatro bolsas de valores en España: la de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia.

**Las órdenes de compraventa se casan por precio y volumen y a precios iguales tienen prioridad las que primero entran en el mercado**

**Hoy en día, el mercado continuo gana terreno a los corros**

2.3. FORMAS DE CONTRATACIÓN

La forma de contratación en Bolsa indica cómo se negocia la compraventa de los valores. Existen dos procedimientos: el mercado continuo y el de "corros".

a) El mercado continuo.

Es un sistema informático que sirve para lanzar al mercado (desde una terminal de ordenador) las órdenes de compra y de venta de los títulos valores. Las órdenes de compra y de venta se casan (igualan) por precio y volumen. Para un mismo precio y volumen existe una prioridad temporal, es decir, tienen prioridad las órdenes que entraron primero en el mercado.

Ejemplo: Al sistema informático pueden llegar las siguientes operaciones:

- Órdenes de compra de títulos: 1000 títulos a 620 ptas.
- Órdenes de venta de títulos: 300 títulos a 620 ptas.  
700 títulos a 620 ptas.

Quedarán por lo tanto 700 títulos que irán desapareciendo conforme entren en el sistema más órdenes de venta de títulos del mismo tipo y precio.

El horario para comprar y vender acciones en el mercado continuo se divide en dos:

- 1) De 10 a 11: **Preapertura.** Se pueden dar ordenes de compra y venta, pero no se hacen efectivas (casan) hasta que no se abre el mercado.
- 2) De 11 a 5 de la tarde. Durante este horario se pueden comprar y vender valores.

b) Corros.

Las operaciones se realizan físicamente en el edificio de la bolsa, denominado "parquet". En él se van convocando los "corros" en los que por un tiempo de 10 minutos se negocian unos determinados títulos valor. Es aquí donde los miembros de la bolsa comunican las ofertas compradoras y vendedoras de los títulos, casándolas en ese momento y liquidándolas al final de la jornada.

Los corros día a día van perdiendo terreno a favor de las operaciones del mercado continuo.

Las acciones o cotizan en corros o en el sistema de interconexión bursátil o continuo, pero no en ambos a la vez.

Ejemplo: Pedro Tortosa ha decidido adquirir acciones de una gran empresa (A) porque cree que su precio subirá en unos meses. Así, desea invertir 200.000 ptas. con vistas a vender las acciones en cuanto su precio suba.

Lo primero que hace es acudir a su banco (aunque podría adquirir las acciones a través de agencias y sociedades especializadas) ya que un particular no puede comprar acciones directamente en bolsa. El banco, a través del ordenador (si esas acciones se negocian en el mercado continuo) emitirá una orden de compra de acciones de la empresa.

Imaginemos que la orden de compra es la siguiente:

100 títulos de la empresa A a 2.000 ptas.

Esto significa que existe un agente que está dispuesto a pagar 2.000 ptas. por una acción de la empresa A y que desea adquirir un total de 100 acciones.

Para que la operación se realice y Pedro sea propietario de las acciones, debe haber otra persona que desee vender las acciones que posee de la empresa. Esta otra persona habrá emitido en bolsa una orden de venta, que deberá ser compatible con la orden de compra anterior para que la operación se realice.

Por ejemplo, si desea vender sus acciones a 2.500 ptas. la acción, la operación no se producirá ya que no existe un acuerdo respecto al precio.

Sólo cuando aparece una orden de venta compatible, la operación se realizará y Pedro tendrá las acciones que deseaba de la compañía A.

Si las acciones cotizan en un mercado de corros en lugar de continuo, el procedimiento es similar salvo que las órdenes se realizan de viva voz y en persona.

## ACTIVIDADES

5ª ¿En qué se diferencia un mercado primario de un mercado secundario?

### 2.4. OPERACIONES DE COMPRAVENTA DE VALORES MOBILIARIOS

Una vez recibida la orden de compra o de venta por parte de las Sociedades o Agencias de Valores y Bolsa, éstas procederán a su negociación, bien sea en el sistema tradicional de corros, bien sea en el mercado continuo.

Las operaciones bursátiles en España pueden ser:

- De contado
- A crédito

**Las operaciones bursátiles pueden ser al contado o a crédito**

**OPERACIONES AL CONTADO**

En estas operaciones coincide, en el momento de intercambio, la entrega de los valores con el pago de éstos a un precio determinado, que es el precio de mercado o valor de cotización. Es decir, la entrega de los valores y el pago del precio se realiza de manera simultánea.

No obstante, en el mercado financiero, se admite que exista un breve intervalo entre el momento en que se contrata la operación y el momento en que ésta se liquida, con objeto de preparar todo el proceso administrativo de la compraventa. En la actualidad, en la bolsa española transcurren cinco días hábiles de la contratación.

**OPERACIONES A CRÉDITO**

Operar en bolsa a crédito significa que se compran y venden acciones sin tenerlas, o sin tener el dinero. Es decir, un tercero presta o bien las acciones, o bien el dinero por un tiempo determinado.

No todas las acciones pueden ser objeto de negociación en operaciones a crédito, sólo aquellas que la autoridad bursátil designe como aptas.

*¿Quiénes pueden financiar estas operaciones?*

Podrán financiar este tipo de operaciones: las Sociedades de Valores, Bancos, Cajas de ahorro y Cooperativas de Crédito.

*¿Qué duración tendrá la financiación?*

Puede tener una duración de entre 15 y 45 días.

En todas las operaciones bursátiles los intermediarios financieros encargados de las mismas, cobrarán unas comisiones que son libres.

Las órdenes de compraventa se cotizan por precio y volumen y a precios iguales tienen prioridad las que primero se presentan en el mercado.

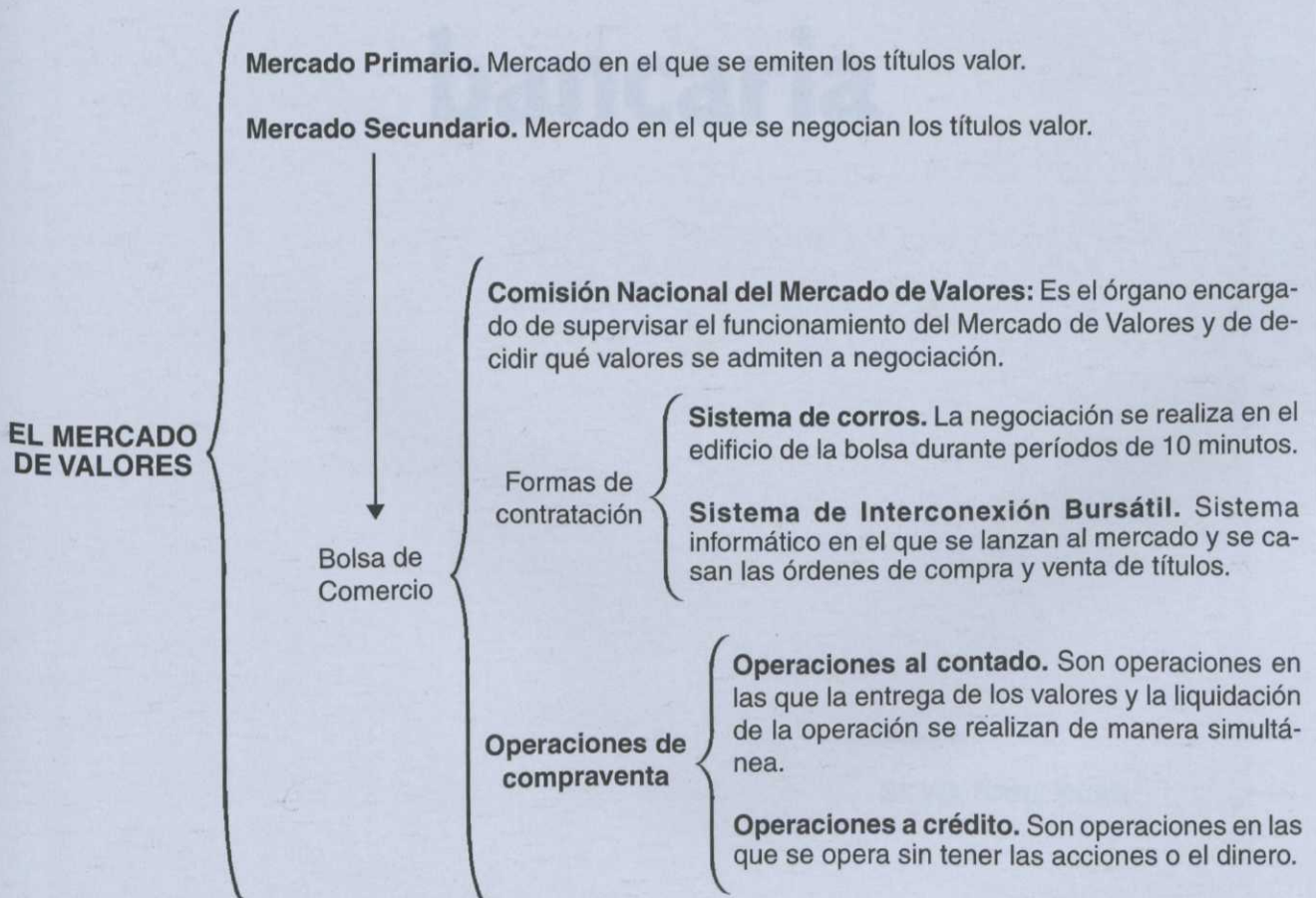
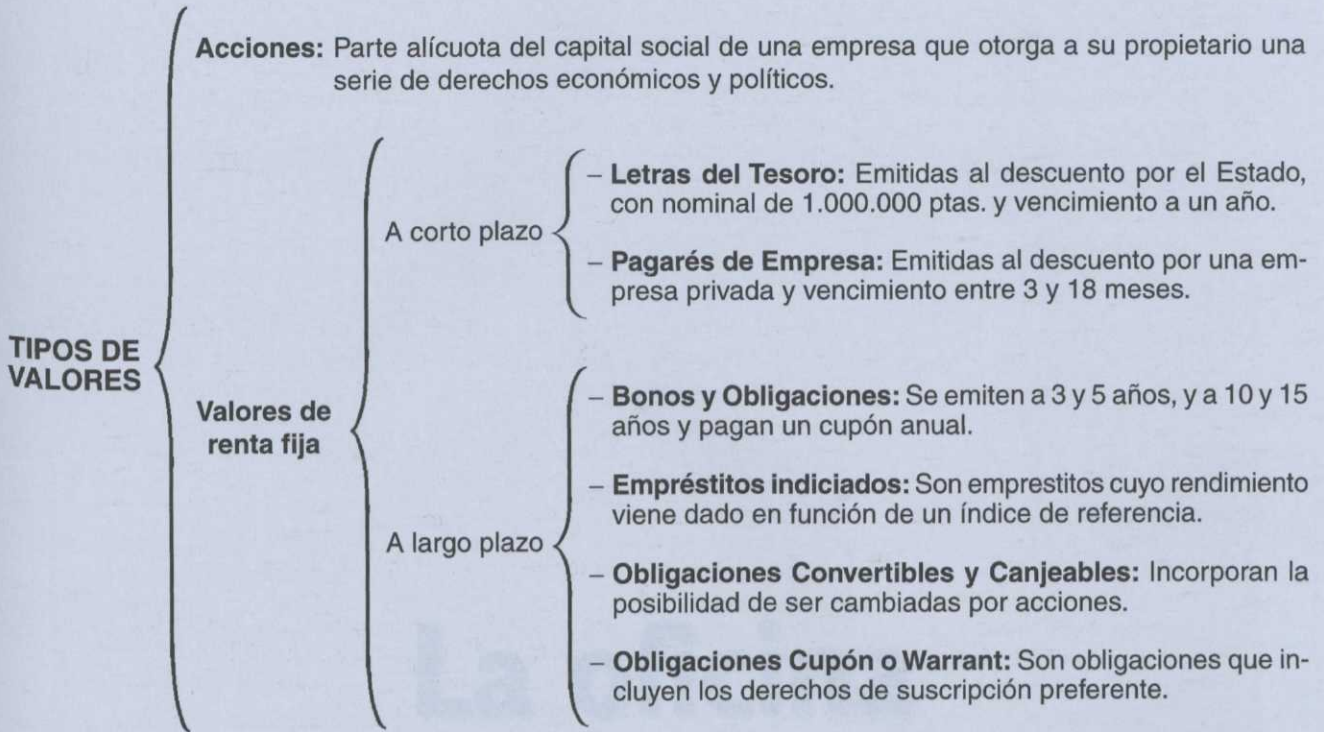
**Las comisiones que cobran los intermediarios financieros son libres**

**ACTIVIDADES**

6º Comenta si las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsas:

- a) Una persona propietaria de 10 acciones de una empresa puede venderlas en el mercado primario de acciones.
- b) El mismo día que se venden las acciones se recibe el dinero.
- c) La liquidez que proporciona la bolsa de comercio implica que un inversor siempre puede recuperar el dinero y además obteniendo beneficios.
- d) Las acciones pueden cotizar en el mercado de corros, en el continuo, o en ambos a la vez.
- e) Las Agencias de Valores no pueden financiar operaciones a crédito en bolsa.

UNIDAD 8  
ESQUEMA - RESUMEN







**UNIDAD 8**

ORGANIZACION  
BANCARIA

PROCESO DE  
COMUNICACIÓN EN  
AMBOS SENTIDOS  
(FEED-BACK)

- Cumplir objetivos
- Motivar personal
- Fomentar comunicación
- Conocer clientes

# La oficina bancaria

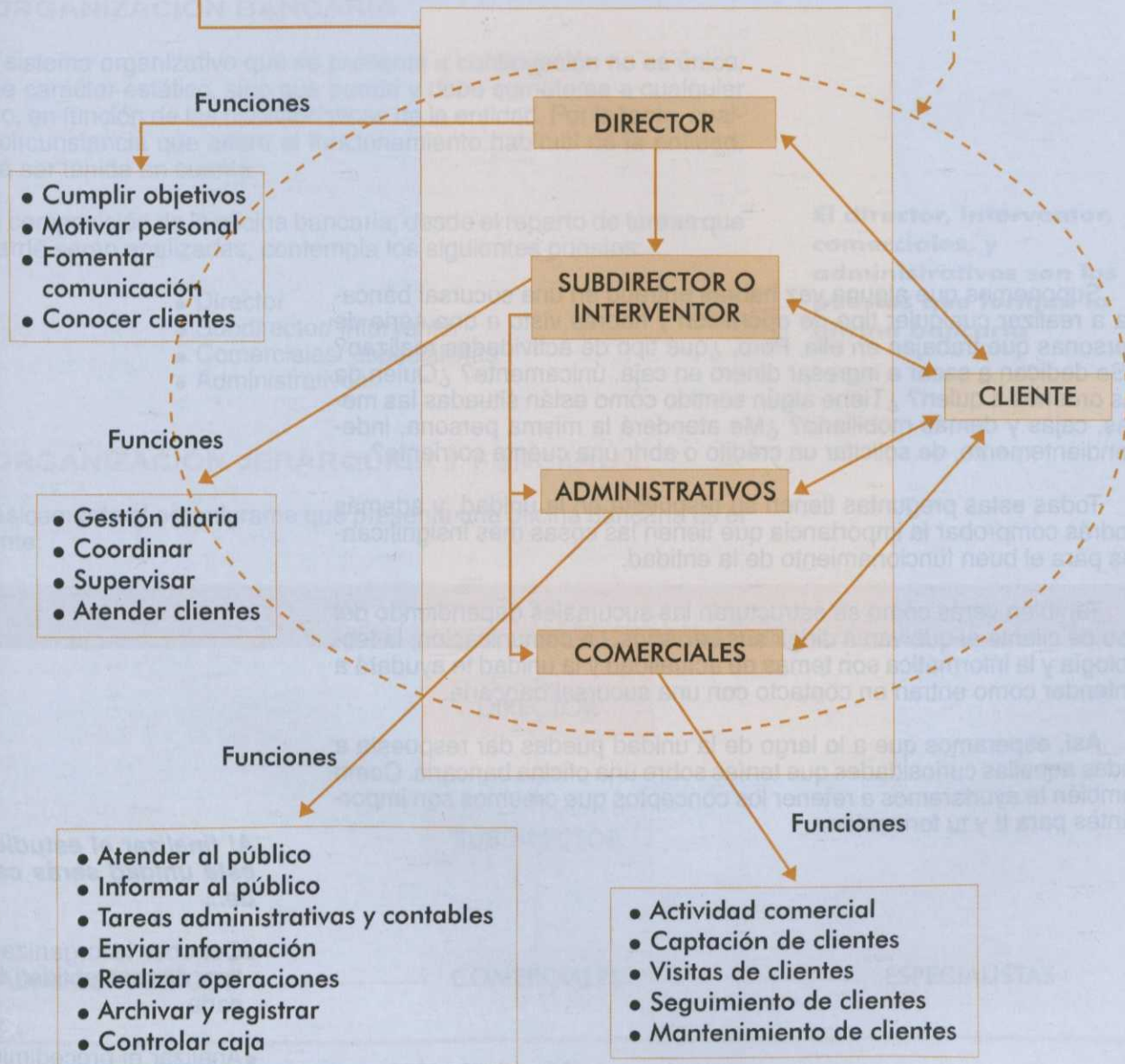
Autora:  
**SILVIA SANZ BLAS**

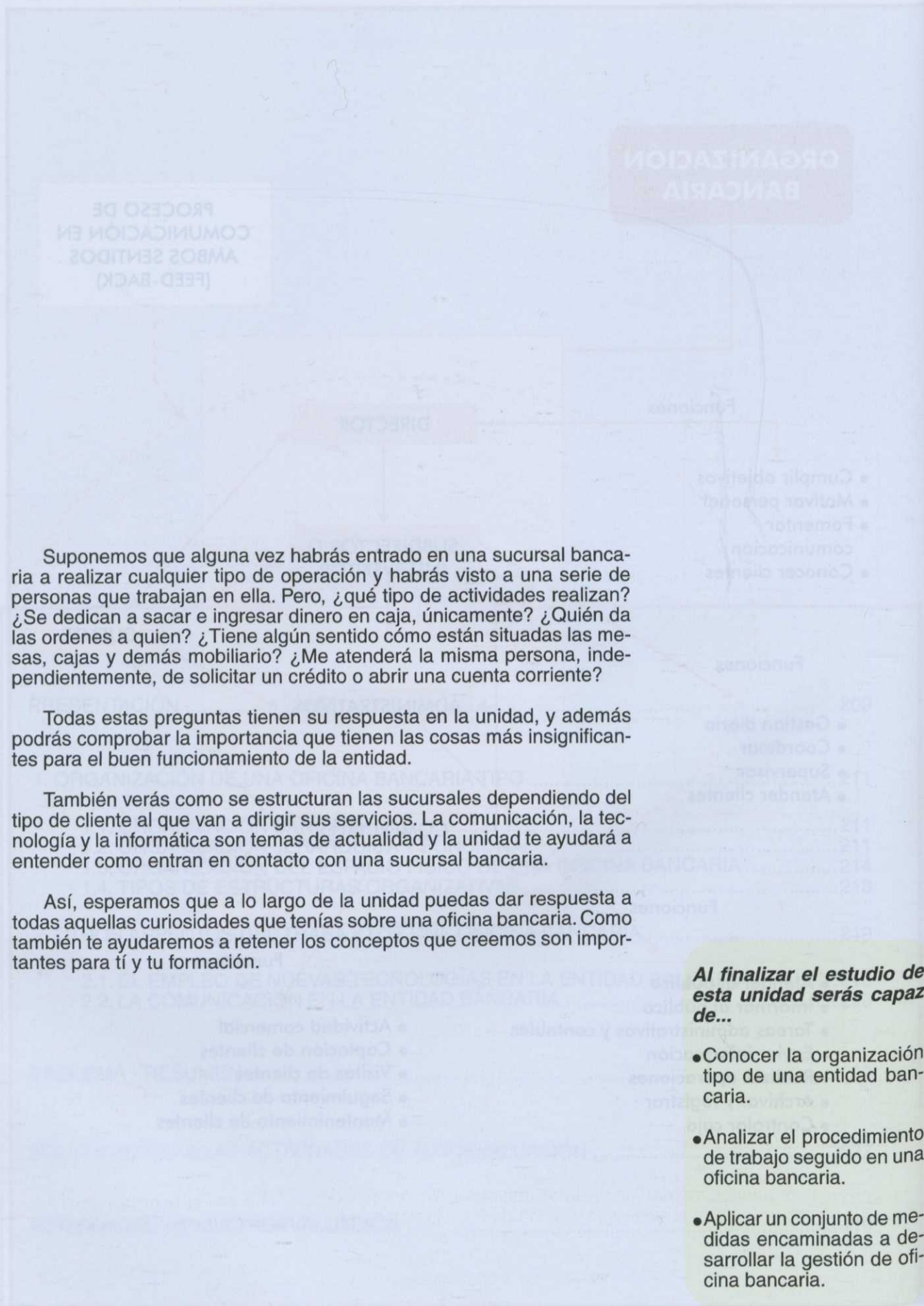
ÍNDICE

PRESENTACIÓN .....	209
1. ORGANIZACIÓN DE UNA OFICINA BANCARIA TIPO .....	211
1.1. ORGANIZACIÓN BANCARIA .....	211
1.2. ORGANIZACIÓN JERÁRQUICA Y FUNCIONAL .....	211
1.3. ORGANIZACIÓN DEL ESPACIO FÍSICO DE UNA OFICINA BANCARIA .....	214
1.4. TIPOS DE ESTRUCTURAS ORGANIZATIVAS .....	218
2. OTROS ASPECTOS DEL TRABAJO DE UNA OFICINA BANCARIA .....	219
2.1. EL EMPLEO DE NUEVAS TECNOLOGÍAS EN LA ENTIDAD BANCARIA .....	219
2.2. LA COMUNICACIÓN EN LA ENTIDAD BANCARIA .....	220
ESQUEMA - RESUMEN .....	223
SOLUCIONARIO A LAS ACTIVIDADES DE AUTOEVALUACIÓN .....	377
ACTIVIDADES DE HETEROEVALUACIÓN .....	410

# ORGANIZACIÓN BANCARIA

PROCESO DE COMUNICACIÓN EN AMBOS SENTIDOS (FEED-BACK)





Suponemos que alguna vez habrás entrado en una sucursal bancaria a realizar cualquier tipo de operación y habrás visto a una serie de personas que trabajan en ella. Pero, ¿qué tipo de actividades realizan? ¿Se dedican a sacar e ingresar dinero en caja, únicamente? ¿Quién da las ordenes a quien? ¿Tiene algún sentido cómo están situadas las mesas, cajas y demás mobiliario? ¿Me atenderá la misma persona, independientemente, de solicitar un crédito o abrir una cuenta corriente?

Todas estas preguntas tienen su respuesta en la unidad, y además podrás comprobar la importancia que tienen las cosas más insignificantes para el buen funcionamiento de la entidad.

También verás como se estructuran las sucursales dependiendo del tipo de cliente al que van a dirigir sus servicios. La comunicación, la tecnología y la informática son temas de actualidad y la unidad te ayudará a entender como entran en contacto con una sucursal bancaria.

Así, esperamos que a lo largo de la unidad puedas dar respuesta a todas aquellas curiosidades que tenías sobre una oficina bancaria. Como también te ayudaremos a retener los conceptos que creemos son importantes para tí y tu formación.

**Al finalizar el estudio de esta unidad serás capaz de...**

- Conocer la organización tipo de una entidad bancaria.
- Analizar el procedimiento de trabajo seguido en una oficina bancaria.
- Aplicar un conjunto de medidas encaminadas a desarrollar la gestión de oficina bancaria.

## 1. ORGANIZACIÓN DE UNA OFICINA BANCARIA TIPO

La oficina bancaria, desde el punto de vista de gestión, se debe concebir como:

- a) Una **estructura interna**, formada por el conjunto de tareas, formas y organizaciones adaptables en cada momento a las exigencias del mercado.
- b) Un **punto de venta**, donde se desarrolla comercialmente la oficina, combinándose precios y servicios con el objeto de lograr una gestión eficaz de la entidad.

### 1.1. ORGANIZACIÓN BANCARIA

El sistema organizativo que se presenta a continuación no es único, ni tiene carácter estático, sino que puede y debe someterse a cualquier cambio, en función de las características de la entidad. Por lo tanto, cualquier circunstancia que altere el funcionamiento habitual de la entidad, deberá ser tenida en cuenta.

La composición de la oficina bancaria, desde el reparto de tareas que más tarde serán analizadas, contempla los siguientes puestos:

- Director
- Subdirector/ interventor
- Comerciales/ especialistas
- Administrativos

**El director, interventor, comerciales, y administrativos son los puestos que forman la oficina bancaria**

### 1.2. ORGANIZACIÓN JERÁRQUICA Y FUNCIONAL

Básicamente el organigrama que presenta una oficina bancaria es el siguiente:

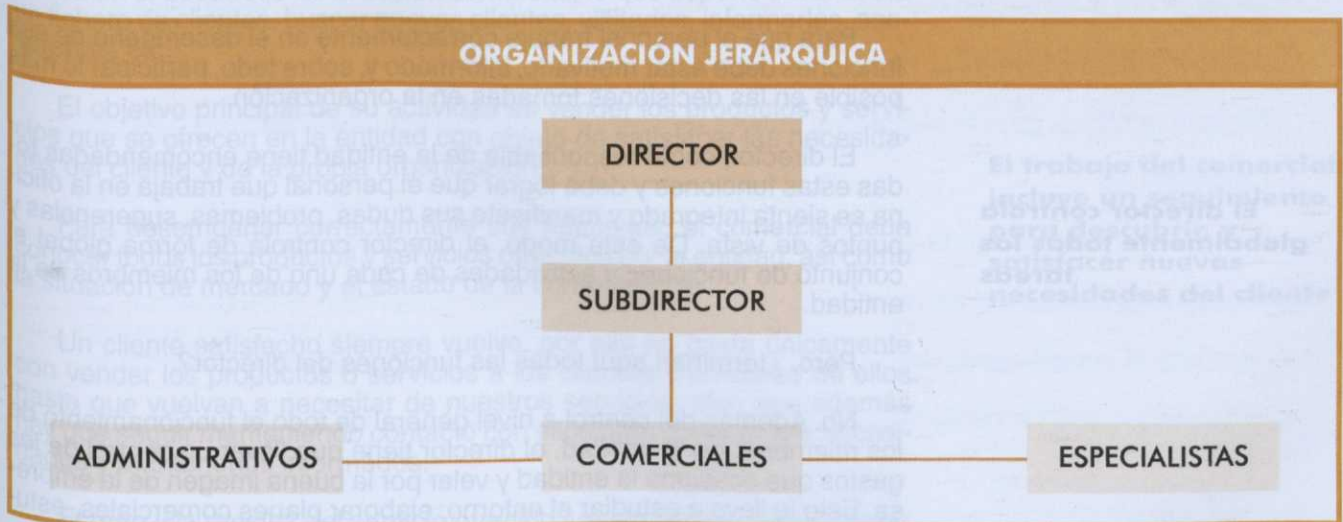


Figura 8.1.

La correcta coordinación entre los distintos miembros integrantes de la organización permite atender las necesidades de los clientes que requieren de la presencia de algún responsable para dar solución a sus problemas, así como la adaptación inmediata a circunstancias no previstas que requieren de tomas de decisiones por parte de los integrantes de la oficina.

**La coordinación entre los puestos permite atender correctamente las necesidades de los clientes**

Si la organización no se estructura jerárquicamente, sino teniendo en cuenta sus funciones, el organigrama adquiere una forma distinta a la vista anteriormente. En este caso la representación del organigrama funcional sería el que se muestra a continuación:

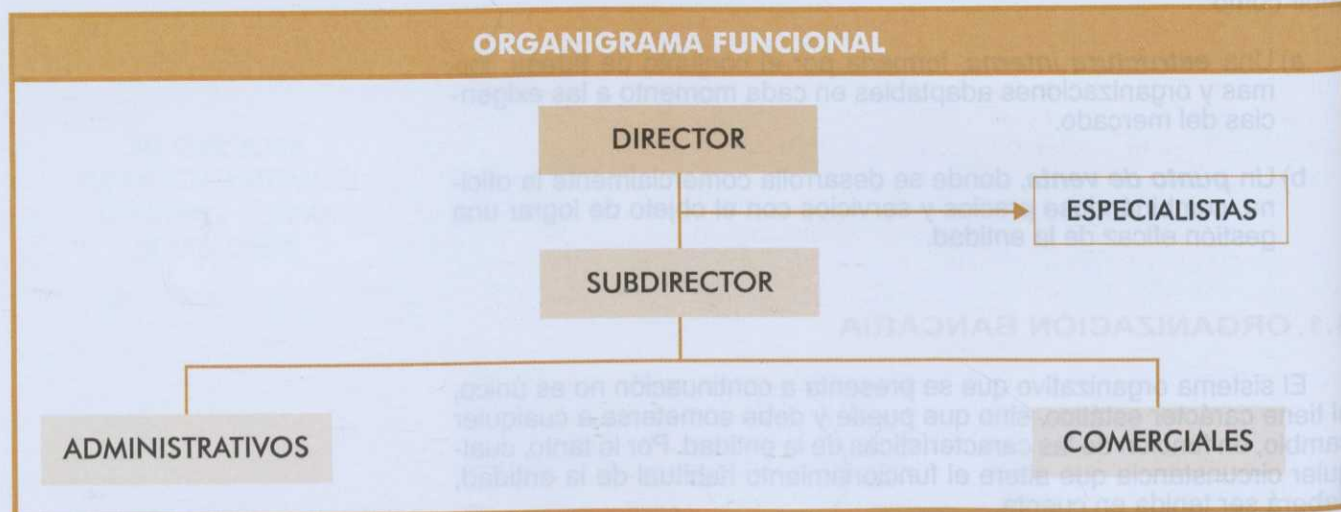


Figura 8.2.

*¿Qué papel cumple el director en la organización?*

El **director** como todos sabemos es la persona situada en el más alto escalón de la organización; por ello es el responsable del funcionamiento de la entidad.

La organización debe cumplir unos objetivos de carácter general, objetivos que se conseguirán si se cumplen todos los asignados a los miembros de la entidad. De este modo, el director general debe informar de cuáles son los objetivos que se pretenden alcanzar, su importancia y grado de consecución.

Para que el personal trabaje correctamente en el desempeño de sus funciones debe estar motivado, informado y, sobre todo, participar lo más posible en las decisiones tomadas en la organización.

El director, como responsable de la entidad tiene encomendadas todas estas funciones y debe lograr que el personal que trabaja en la oficina se sienta integrado y manifieste sus dudas, problemas, sugerencias y puntos de vista. De este modo, el director controla de forma global el conjunto de funciones y actividades de cada uno de los miembros de la entidad.

Pero, ¿terminan aquí todas las funciones del director?

No. Además del control a nivel general de todo el funcionamiento de los miembros de la entidad, el director tiene que llevar un control de los gastos que ocasiona la entidad y velar por la buena imagen de la empresa. Esto le lleva a estudiar el entorno, elaborar planes comerciales, estudiar informes y, sobre todo, relacionarse con clientes importantes.

*¿Qué ocurre cuando el director se ausenta de la oficina?*

En este caso, es el subdirector el que desempeña las funciones propias del director. Por lo tanto, el subdirector también es una figura importante en la organización.

**El director controla globalmente todas las tareas**

**En ausencia del director es el subdirector quien desempeña sus funciones**

El **subdirector**, en presencia del director, actúa principalmente intentando lograr que se preste la atención debida al cliente que trabaja con la entidad. Desarrolla su función día a día y, por ello, su actuación debe verse reforzada por la persona que sustenta el cargo de director, dado que la falta de coordinación entre ambas personas puede dificultar el alcance de los objetivos fijados en la organización.

Al igual que el director se ocupa de los clientes importantes, el subdirector también atiende a clientes, asesorándolos y solucionándoles dudas y problemas sobre temas relevantes. A su vez, resuelve situaciones irregulares delicadas de tratar, como un exceso de descubierto, impago de préstamos, etc.

En general, podemos decir que el subdirector se encarga de promover calidad en el servicio ofrecido, esto es, buen servicio al cliente, conservación de las instalaciones, cumplimiento de horarios, imagen de los empleados, etc.

¿Qué otros puestos funcionales existen dentro de la organización? Los **comerciales/especialistas** y los **administrativos**.

Cada uno de estos miembros debe conocer cuál es su posición dentro de la entidad, cuáles deben ser sus funciones y actividades a desarrollar, además de conocer cuál es el planteamiento funcional de la organización, es decir, las funciones desarrolladas por los demás miembros para atender y dar solución correctamente a las necesidades planteadas por sus clientes.

Ejemplo: Si un comercial atiende a un cliente por la solicitud de un préstamo y, a su vez, el cliente desea abrir una cuenta en el banco, el comercial le indicará perfectamente a quién debe dirigirse para ese trámite, pues conoce perfectamente la función que desempeña cada miembro dentro de la entidad.

**Los comerciales** son las personas que de forma más directa se relacionan con los clientes reales o potenciales. Su función, por tanto, se centra en el desarrollo de la acción comercial, lo que supone llevar al día un fichero de clientes, buscar nuevos clientes, visitarles, informarles, asesorarles, etc.

El objetivo principal de su actividad es vender los productos y servicios que se ofrecen en la entidad con objeto de satisfacer las necesidades del cliente y de la propia organización.

Para desempeñar correctamente sus funciones, el comercial debe conocer todos los productos y servicios ofrecidos por la entidad, así como la situación de mercado y el estado de la competencia.

Un cliente satisfecho siempre vuelve, por ello no basta únicamente con vender los productos o servicios a los clientes y olvidarse de ellos hasta que vuelvan a necesitar de nuestros servicios, sino que además hay que seguir manteniendo contacto con ellos para conocer sus necesidades y mantenerlos informados.

El trato y la rapidez del servicio ofrecido juegan un papel muy importante para que el cliente se sienta satisfecho. Es necesaria la coordinación y comunicación con el resto de los miembros de la entidad, para que se preste la correcta atención a las operaciones de los clientes.

Ejemplo: Si un cliente que solicita un préstamo tarda varios días en tenerlo tramitado, dudará de la eficiencia de la entidad y la próxima vez que necesite de algún servicio lo buscará en otra.

**El trabajo del comercial incluye un seguimiento para descubrir, y satisfacer nuevas necesidades del cliente**

Por ello es necesario que los comerciales faciliten al resto de áreas la información necesaria para la tramitación de las operaciones acordadas con los clientes, información que deber ser transmitida con la mayor rapidez evitando, de este modo, retrasos que causen la espera del cliente.

Por último encontramos dentro de la oficina bancaria la figura de los **administrativos**, cuya labor dentro de la organización es muy importante pues la información que facilitan al resto de áreas es de vital importancia para el desarrollo de las funciones.

**Los administrativos aperturan y cancelan cuentas, registran datos, cumplimentan solicitudes de talonarios, tarjetas, etc.**

Ejemplo: El administrador puede facilitar información al comercial sobre el saldo de un cliente que solicita un préstamo o avisar al subdirector sobre qué clientes se encuentran en números rojos desde hace varios días.

Estos administrativos son los encargados de atender al público por ventanilla y en muchos casos por teléfono. ¿A quién acudimos cuando vamos a un banco y queremos, por ejemplo, abrir una cuenta o pedir información sobre nuestro saldo?

Pues acudimos a los administrativos que son los encargados de controlar caja, aperturar y cancelar las cuentas, registrar las variaciones de datos, cumplimentar solicitudes de talonarios y tarjetas de crédito, resolver las dudas y problemas sobre las operaciones en cuenta, etc.

Pero no terminan aquí sus funciones, además realizan tareas *administrativo-contables*, no de cara al cliente, sino internamente en la organización como, por ejemplo, registro y archivo de información, nóminas, seguros sociales, etc.

#### ACTIVIDADES

1ª Asigna las siguientes funciones a sus respectivos puestos dentro de la oficina bancaria:

- |  |                  |
|--|------------------|
| ○ Archivar y registrar información                     |                  |
| ○ Llevar al día el fichero de clientes                 | ○ DIRECTOR       |
| ○ Atender a clientes importantes                       |                  |
| ○ Prepara la oficina para la atención al público       | ○ SUBDIRECTOR    |
| ○ Controlar caja                                       |                  |
| ○ Introducción en el mercado de los nuevos productos   | ○ COMERCIAL      |
| ○ Promover la calidad del servicio                     |                  |
| ○ Controlar el cumplimiento de los objetivos generales | ○ ADMINISTRATIVO |
| ○ Asesorar y mantener relaciones con los clientes      |                  |

### 1.3. ORGANIZACIÓN DEL ESPACIO FÍSICO DE UNA OFICINA BANCARIA

Dentro del espacio físico que define una oficina bancaria o sucursal, existen tres áreas claves y bien diferenciadas, áreas establecidas en función de la gestión y comercialización de los productos o servicios ofrecidos por la entidad.



Las tres áreas de gestión o negocio que se pueden identificar dentro de la entidad son las siguientes:

### ÁREAS DE GESTIÓN DE LA OFICINA BANCARIA

- La banca de empresas
- La banca de particulares
- La banca de gestión

#### a) Banca de empresas.

Esta área es responsable de todas las gestiones que se realicen con clientes que sean empresas.

Su función reside principalmente en el tratamiento de todas las operaciones llevadas a cabo con el cliente y, en la captación de nuevos servicios que pueden ser de interés para los mismos o que, en caso de utilizarlos, no se encuentren vinculados a las cuentas de la entidad.

Para que la función de gestión se lleve a cabo correctamente se crea, para un mejor control y seguimiento de los productos y servicios que se ofrecen, una base de datos o fichero de clientes donde se anotan los productos que se les han ofrecido o en los que tienen interés.

Esta función de gestión requiere de visitas externas a posibles clientes potenciales, clientes que han sido definidos previamente según criterios de selección.

En cuanto al número de personas que deben intervenir en estas labores de gestión, se precisa de un mínimo de dos pudiendo de este modo simultanear tareas, es decir, mientras una realiza visitas externas a sus clientes, la otra atiende a los clientes que acuden a la entidad y requieren ser atendidos por este tipo de especialista de empresas.

La labor de visitas externas a clientes requiere de todo un proceso de preparación y elaboración de propuestas. Estas propuestas, materializadas en documentos, una vez cumplimentadas son tramitadas en la propia entidad bancaria, siendo previamente presentadas al comité de operaciones para su resolución y aprobación.

El procedimiento interno que se deriva de la tramitación de una operación externa es similar al procedimiento de cierre de una operación llevada a cabo en las propias oficinas bancarias.

Ponerse al día y estar informado de todo lo que acontece en el mercado es un requisito indispensable para lograr que los responsables de esta áreas de gestión trabajen eficientemente. Por lo tanto, la formación día a día tanto en técnicas de análisis de balances, estadísticas, financieros, movimientos del mercado, etc., son necesarias para el desempeño de su actividad de forma profesional y actualizada.

Esta formación adquirida por el especialista se puede ver complementada tanto mediante cursos internos, en la propia organización, como con algún curso externo que le permitirá desenvolverse de forma más fluida en el mercado donde actúa.

**La banca de empresas trabaja con clientes que son en su mayoría empresas**

**La gestión de clientes se desarrolla tanto dentro, como fuera de la entidad**

**La formación continua es requisito indispensable para el funcionamiento eficaz del área de gestión**

**La gestión de particulares y economías domésticas es labor a desarrollar por la banca de particulares**

### b) Banca de particulares.

Esta área se responsabiliza de la gestión de particulares o economías domésticas que normalmente acuden a la entidad en busca de algunos servicios que ofrecen.

La actividad comercial en este caso se desarrolla principalmente durante el horario de apertura de la entidad y requiere, como en el caso anterior, de un mínimo de dos personas para el desarrollo eficiente de la gestión externa e interna correspondiente.

Las labores externas de captación de clientes particulares se tendrá que realizar en horas donde se pueda localizar al posible cliente, bien en su domicilio particular o bien en su centro de trabajo, utilizando las diferentes técnicas comerciales para hacerle llegar el mensaje.

Es imprescindible contar con una base de datos donde se registren características económicas, productos vinculados u otros datos para conocer que tipo de producto se puede ofrecer a los posibles clientes potenciales.

El especialista en esta área debe tener un conocimiento profundo de todos los productos y servicios ofrecidos por la entidad, debe conocer además todos los temas referidos a fiscalidad y rentabilidad, mostrando en todo momento espontaneidad profesional al hablar de las distintas alternativas con que puede contar el cliente a la hora de colocar sus fondos.

También tiene que mostrar una buena cultura financiera y grandes conocimientos no sólo de los productos y servicios que ofrece, sino también de las propias características de la entidad, de sus competidores, de las necesidades que pueden demandar los clientes, etc.

### c) Banca de gestión.

En esta área se desarrolla toda la actividad de funcionamiento interno de la entidad:

- Cumplimentación de órdenes.
- Cargos y abonos derivados de las domiciliaciones en cuenta.
- Ingresos en cuenta.
- Tramitación de solicitudes.
- Etc.

En el funcionamiento interno de la entidad se adquiere un conocimiento muy completo sobre los clientes, pues sin apenas tener contacto con ellos, se dispone de información sobre sus cuentas, saldos, su nómina, sus tarjetas de crédito, si domicilian sus recibos, información toda ella importantísima para poder ofertar nuevos productos o servicios.

Es, por tanto, la labor administrativa que se realiza día a día la que proporciona parte de la calidad de servicio a la entidad. El cliente valora mucho más la ausencia de errores en el cargo o abono de sus operaciones, la no duplicación de información, el trato recibido o la rapidez de la gestión, que las grandes campañas de publicidad y promoción que realiza la entidad.

Además, a través de esta área se puede facilitar información al resto de áreas de la entidad o para la propia dirección de la oficina, pues la información sobre saldos, tarjetas, letras, etc., son auténticas pistas para poder vincular a los clientes o bien para captarles.

**El desarrollo de las funciones internas de la entidad**

**Esta área proporciona información muy útil al resto de áreas de la oficina**

Una vez analizadas cada una de las áreas de gestión en que se puede dividir la entidad bancaria veamos de forma gráfica la distribución más habitual en una oficina tipo:

**DISTRIBUCIÓN DE ÁREAS DE GESTIÓN EN UNA OFICINA BANCARIA**

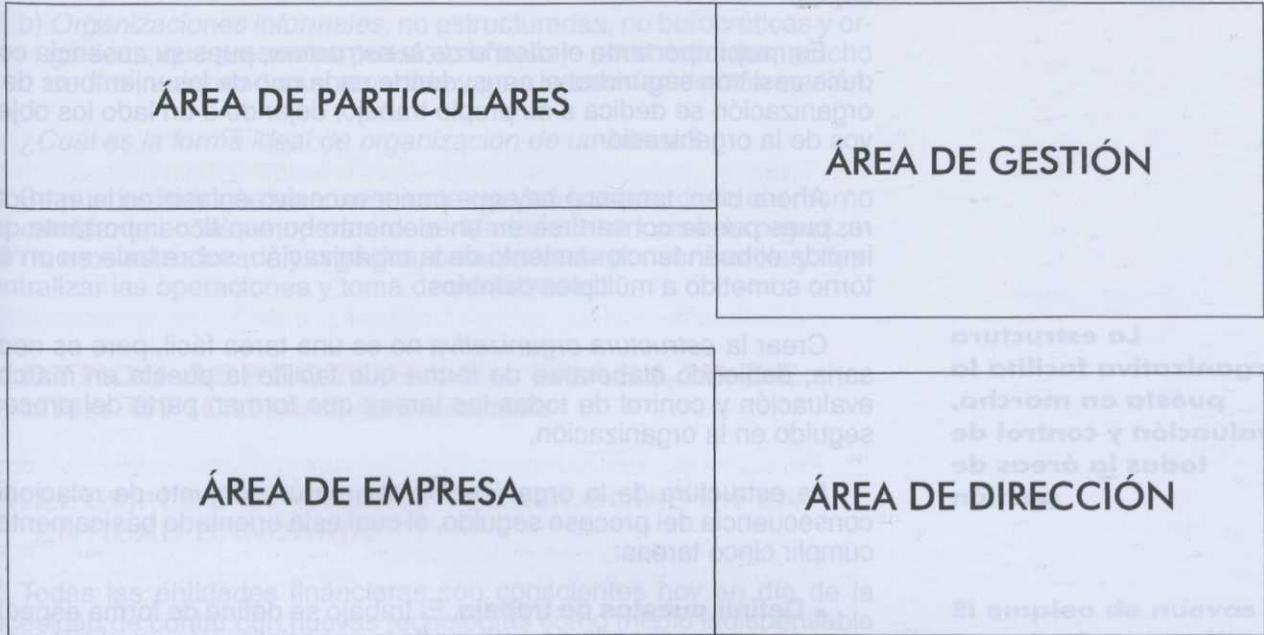


Figura 8.3.

Si tenemos en cuenta la distribución de la entidad por puestos de trabajo, una representación gráfica podría ser la siguiente:

**ORGANIZACIÓN DE LOS PUESTOS DE TRABAJO**

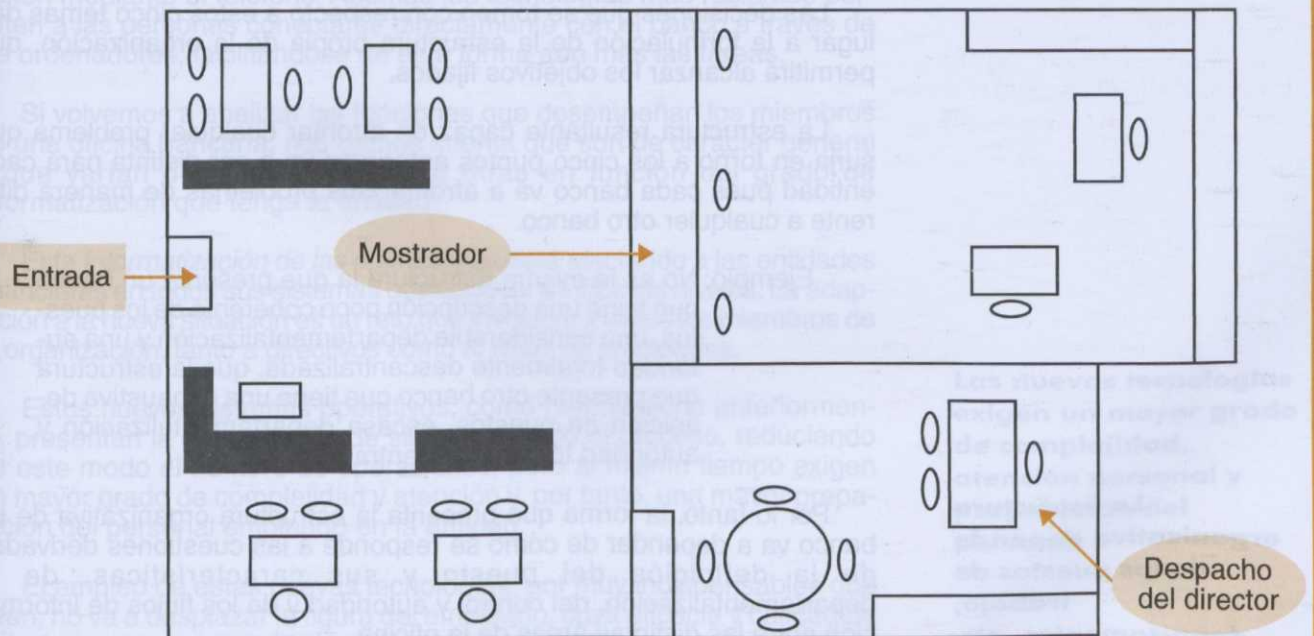


Figura 8.4.

#### 1.4. TIPOS DE ESTRUCTURAS ORGANIZATIVAS

Las entidades bancarias deben diseñarse y ordenarse de una forma determinada, estableciendo una definición clara y explícita de las tareas a desarrollar, de las relaciones para establecer sus cometidos, de los puestos de trabajos, de las responsabilidades del personal de la empresa, etc.

Es muy importante el *diseño de la estructura*, pues su ausencia conduce casi con seguridad al caos, donde cada uno de los miembros de la organización se dedica a su propio trabajo, dejando a un lado los objetivos de la organización.

Ahora bien, tampoco hay que poner excesivo énfasis en la estructura, pues puede convertirse en un elemento burocrático importante que impida el buen funcionamiento de la organización, sobre todo en un entorno sometido a múltiples cambios.

Crear la *estructura organizativa* no es una tarea fácil, pero es necesaria, debiendo elaborarse de forma que facilite la puesta en marcha, evaluación y control de todas las tareas que forman parte del proceso seguido en la organización.

La estructura de la organización abarca un conjunto de relaciones consecuencia del proceso seguido, el cual está orientado básicamente a cumplir cinco tareas:

- **Definir puestos de trabajo.** El trabajo se define de forma específica, aprovechando de este modo la especialización en el trabajo.
- **Combinar y agrupar los puestos de trabajo en áreas**, dando lugar a la división departamental.
- **Determinar el tamaño óptimo del departamento** en función del trabajo desempeñado en la organización.
- **Delegar autoridad entre toda la organización.**
- **Representar de forma gráfica los flujos de trabajo e información**, es decir, como se va a distribuir el trabajo en la organización y la información necesaria para llevar a cabo el trabajo correctamente.

Las decisiones que se tomen con respecto a estos cinco temas dan lugar a la formulación de la estructura propia de la organización, que permitirá alcanzar los objetivos fijados.

La estructura resultante capaz de afrontar cualquier problema que surja en torno a los cinco puntos anteriores va a ser distinta para cada entidad pues cada banco va a afrontar sus problemas de manera diferente a cualquier otro banco.

Ejemplo: No es la misma estructura la que presenta un banco que tiene una descripción poco coherente de los puestos, una considerable departamentalización y una autoridad totalmente descentralizada, que la estructura que presente otro banco que tiene una exhaustiva definición de puestos, escasa departamentalización y autoridad totalmente centralizada.

Por lo tanto, la forma que presenta la estructura organizativa de un banco va a depender de cómo se responde a las cuestiones derivadas de la definición del puesto y sus características, de la departamentalización, del control y autoridad y de los flujos de información entre las distintas áreas de la oficina.

**La estructura organizativa facilita la puesta en marcha, evaluación y control de todas las áreas de gestión**

**La estructura organizativa depende de los puestos de trabajo, departamentos, etc.**

De este modo podemos hablar de dos tipos de organización:

- a) *Organizaciones formalizadas*, altamente estructuradas, burocráticas y mecanicistas, que presentan puestos de trabajo muy definidos, escasa departamentalización, control reducido, autoridad centralizada en pocas manos y poca necesidad de información.
- b) *Organizaciones informales*, no estructuradas, no burocráticas y orgánicas, que presentan puestos de trabajo poco definidos, mucho control, autoridad muy repartida y gran necesidad de información.

¿Cuál es la forma ideal de organización de un banco?

Se puede decir que es conveniente que los bancos, dado el entorno tan cambiante en el que operan, deberían tener una forma de organización menos estructurada y orgánica, caracterizada por ser flexible y descentralizar las operaciones y toma de decisiones.

**Su organización puede ser formal o informal**

## 2. OTROS ASPECTOS DEL TRABAJO DE UNA OFICINA BANCARIA

### 2.1. EL EMPLEO DE NUEVAS TECNOLOGÍAS EN LA ENTIDAD BANCARIA

Todas las entidades financieras son conscientes hoy en día de la necesidad de contar con nuevas tecnologías como medio indispensable para garantizar la calidad del servicio ofrecido. De este modo, mediante la automatización de las operaciones, se logra una mayor transparencia de la información, un mayor control, una mayor rapidez en la gestión e información al cliente, se evitan las duplicaciones, etc.

**El empleo de nuevas tecnologías permite mejorar la calidad del servicio ofrecido**

El cliente deja de acudir tantas veces a las oficinas bancarias y realiza la mayoría de sus operaciones a través de cajeros automáticos y del teléfono. Hoy en día para ingresar un cheque, para consultar saldos, para hacer traspasos, ya no se tienen que soportar largas colas de espera, sino que todas esas operaciones se pueden hacer mediante los cajeros o bien mediante el teléfono. Además las tecnologías más recientes permiten a las personas conectarse directamente con el banco a través de los ordenadores, facilitándose de esta forma aún más las tareas.

Si volvemos a analizar las funciones que desempeñan los miembros de una oficina bancaria, nos damos cuenta que son de carácter general y que varían de unas entidades a otras en función del grado de informatización que tenga la entidad.

Esta *informatización de las operaciones* está afectando a las entidades financieras en todos sus sistemas operativos y a todos los niveles. La adaptación a la nueva situación es un reto que involucra a todos los miembros de la organización, tanto a directivos como al resto de empleados.

Estos nuevos sistemas operativos, como hemos dicho anteriormente, presentan la gran ventaja de simplificar todo el proceso, reduciendo de este modo el número de operaciones, pero al mismo tiempo exigen un mayor grado de complejidad y atención y, por tanto, una mayor preparación del personal empleado en la entidad.

**Las nuevas tecnologías exigen un mayor grado de complejidad, atención personal y preparación del personal**

El empleo de estas nuevas tecnologías, por muy indispensables que sean, no va a desplazar la figura del empleado, cuya eficacia y calidad de trabajo va a ser necesaria para el buen funcionamiento de la entidad. Los pasos agigantados que fomentan las innovaciones tecnológicas se ven compensados por la ampliación de la línea de producto y la gestión del cliente que exige unos niveles cada vez más altos de atención.

Las modificaciones más importantes que va a introducir la tecnología en la entidad bancaria son las siguientes:

- Alteración de la *prioridad de la proximidad a la sucursal* como factor principal para que el cliente decida operar con una entidad bancaria.
- Desarrollo de *nuevos canales de distribución de productos* que sustituyen la labor en parte de las oficinas (banca telefónica, Marketing directo, etc.).
- Automatización que *disminuye las actividades administrativas* de la entidad, reduciéndose costes y permitiendo que su personal tenga más tiempo libre para las actividades comerciales y para incrementar la calidad del servicio ofrecido.
- Convertir a las entidades en *centros de prestación de servicios más personalizados*, siendo sus empleados expertos en la negociación, dedicados a la gestión de operaciones más complejas, pues las operaciones de rutina que no exigen un trato personal estarán automatizadas.

Se concluye, por tanto, que la atención al cliente, a pesar de la automatización, del empleo de los servicios telefónicos y de la utilización de tarjetas y cajeros automáticos, es básica para una entidad bancaria.

## 2.2. LA COMUNICACIÓN EN LA ENTIDAD BANCARIA

La comunicación con el cliente se realiza en las entidades financieras, bien a través de medios de comunicación (campañas publicitarias, mailing, correo, folletos, pancartas, etc.) o bien a través de sus empleados. De nada sirve que una organización sea eficaz si no establece un contacto fluido con sus clientes.

La comunicación entre la entidad y el cliente se produce en ambos sentidos, es decir, no sólo es la entidad la que tiene que comunicar sus productos y servicios a los clientes, sino que también son los clientes los que tienen que dar a conocer a la entidad sus necesidades.

De este modo, la primera necesidad para la comunicación organizativa consiste en suministrar la información relevante en los momentos oportunos, permitiendo que cada persona atienda a sus funciones dentro de la entidad con eficacia y contribuya a la consecución tanto de sus objetivos como a los de la organización, objetivos basados principalmente en incrementar año tras año el volumen de ventas.

Si analizamos el mecanismo seguido en cualquier proceso de comunicación nos encontramos con el siguiente esquema:

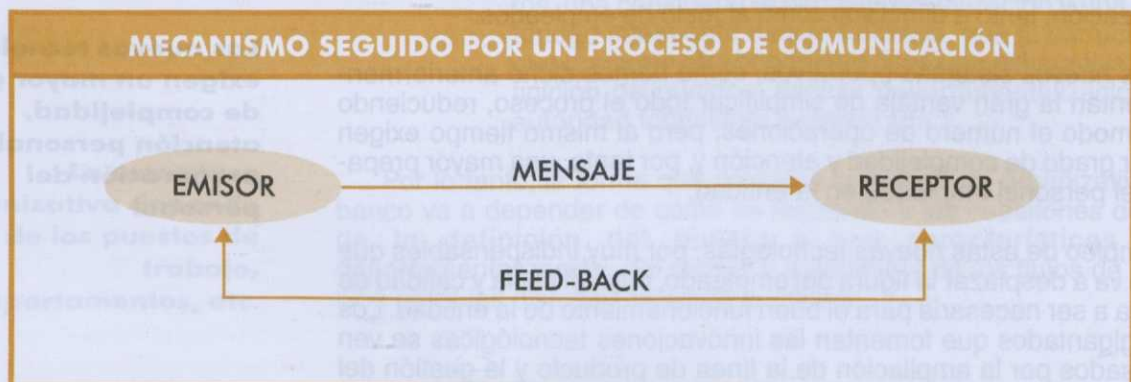


Figura 8.5.

Si trasladamos el esquema anterior a la comunicación establecida en el interior y exterior de la entidad bancaria el proceso se traduce en:



Figura 8.6.

La comunicación en las entidades bancarias se establece tanto entre la sede central y los directivos de las oficinas o sucursales como entre ésta y sus empleados y clientes. A su vez existe un mecanismo de *Feed-Back* de forma que la comunicación fluye en sentido contrario, es decir, del cliente al empleado, del empleado al director y del director a la sede central.

Ejemplo: La sede central de un banco programa una campaña de publicidad y promoción:

*“Ingrese 200.000 pesetas en su cuenta este mes y se llevará gratis esta magnífica bolsa de viaje.”*

La sede informa a los directores de oficina sobre cómo se debe poner en práctica esta campaña y los directores, a su vez, informan de forma detallada y exhaustiva, tanto del contenido como de las pautas a seguir para la puesta en marcha de la campaña, a sus empleados, quienes se encargarán de comunicarlas a sus clientes bien a través de cartas, carteles, folletos, mailings, o personalmente.

A su vez, la información fluye en sentido contrario: atractivo de la promoción para el cliente, quejas por recibir los regalos demasiado tarde, número de ingresos efectuados durante el mes de 200.000 pesetas, el éxito en general de la campaña, etc.

El banco recopila toda la información y redacta un informe de los resultados correspondientes, resultados que serán enviados posteriormente a la sede central que los tendrá en cuenta para el diseño de posteriores campañas.

En ocasiones, puede ocurrir que la información que facilita la sede a la oficina sea demasiado compleja y difícil de entender por parte de los empleados de la entidad. Es labor del director de la oficina traducir y hacer comprensible esta información mediante la utilización de tablas, guiones, gráficos, etc.

**Una correcta comunicación permite mejorar la coordinación y el desempeño del trabajo**

**ACTIVIDADES**

2ª Identifica en el siguiente texto los elementos que intervienen en el proceso de comunicación emitido por la entidad bancaria:

Carlos Pérez Rodríguez  
c/ Luz, 21  
Barcelona

Sucursal Luz, 30  
Barcelona

Barcelona, 21 de Diciembre de 19xx

Muy Sr. Mío:

Me dirijo a usted, para comunicarle que debido a la expansión de nuestra entidad he sido nombrado director de esta oficina.

Me pongo a su disposición para ofrecerle la mayor calidad de servicio y el asesoramiento que usted necesita.

Además de ahorrar puede aprovechar la excelente oportunidad de ser obsequiado con una magnífica mochila con tan sólo ingresar 50.000 pesetas.

Nos encontramos a su disposición y ante cualquier duda puede contactar con nosotros en el teléfono 3413222.

Un cordial saludo:

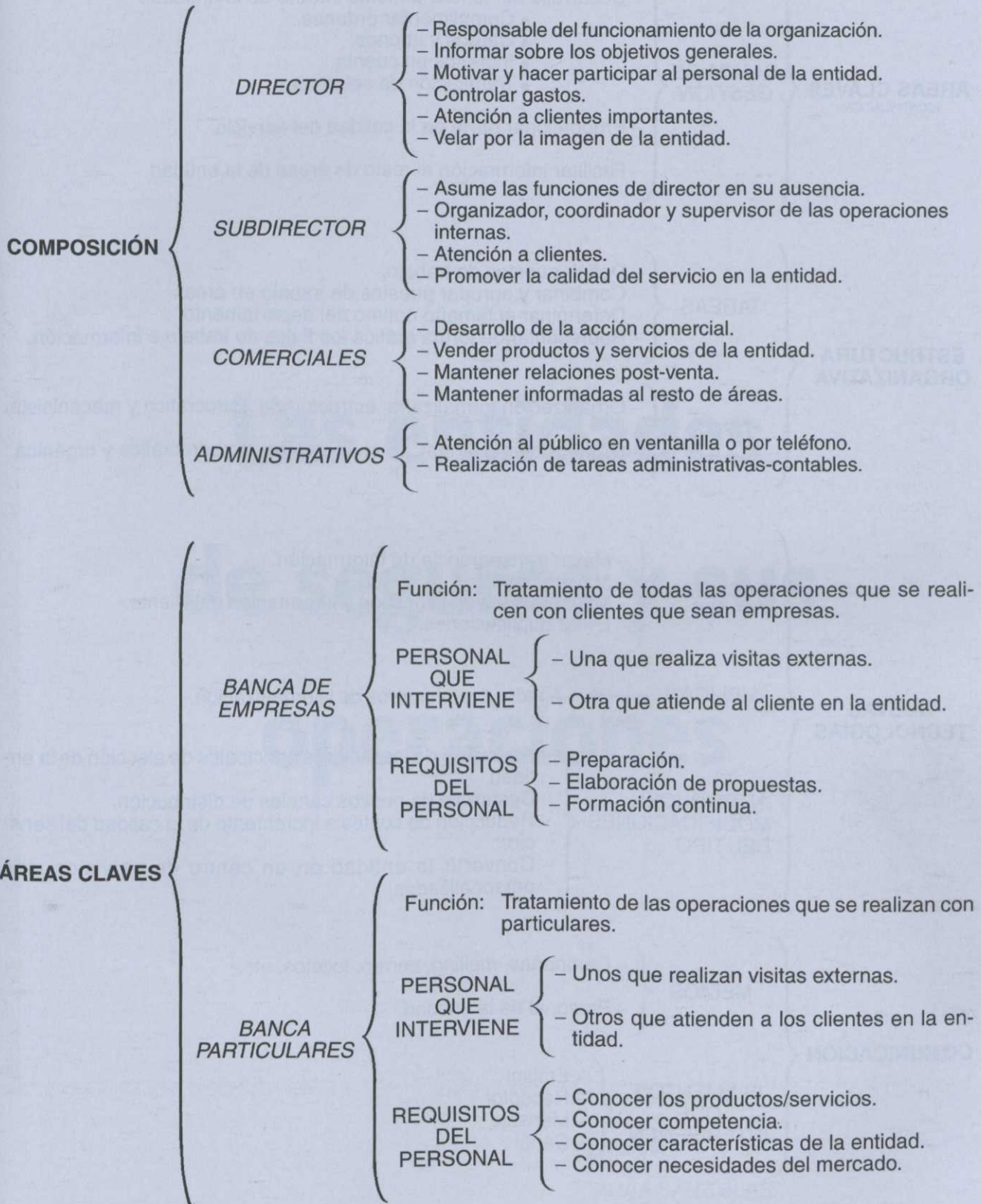
**MARIANO FERRER RUIZ**  
Director de la oficina bancaria.

Esta forma de proceder del director, convirtiéndose de este modo en un intermediario entre los servicios centrales y empleados obtiene magníficos resultados como:

- **Ganar tiempo y seguridad** a los empleados en la realización de su trabajo.
- **Transmitir la información normalizada** de forma que al cliente le es indiferente hablar con un empleado u otro, pues todos le van a ofrecer la misma información.
- **Mayor coordinación del trabajo** sabiendo cada persona exactamente lo que tiene que hacer y decir.



## ESQUEMA - RESUMEN



- AREAS CLAVES**  
(CONTINUACIÓN)
- BANCA DE GESTIÓN**
- Desarrollo del funcionamiento interno de la entidad:
    - Cumplimentar órdenes.
    - Cargos y abonos.
    - Ingresos en cuenta.
    - Tramitación de solicitudes.
  - Proporcionar parte de la calidad del servicio.
  - Facilitar información al resto de áreas de la entidad.

- ESTRUCTURA ORGANIZATIVA**
- TAREAS**
- Definir puestos de trabajo.
  - Combinar y agrupar puestos de trabajo en áreas.
  - Determinar el tamaño óptimo del departamento.
  - Representar de forma gráfica los flujos de trabajo e información.
- TIPOS**
- Organización formalizada, estructurada, burocrática y mecanicista.
  - Organización informal, no estructurada, no burocrática y orgánica.

- NUEVAS TECNOLOGÍAS**
- FACILITAN**
- Mayor transparencia de información.
  - Mayor control.
  - Mayor rapidez en la gestión e información del cliente.
  - Evitar duplicaciones.
- IMPLICAN** → A todos los miembros de la organización.
- INTRODUCEN MODIFICACIONES DEL TIPO**
- Alteración de los factores principales de elección de la entidad.
  - Desarrollo de nuevos canales de distribución.
  - Reducción de costes e incremento de la calidad del servicio.
  - Convertir la entidad en un centro de servicios más personalizados.

- COMUNICACIÓN**
- MEDIOS**
- Campañas, mailing, correo, folletos, etc.
  - Personal de la entidad.
- ELEMENTOS QUE INTERVIENEN**
- Emisor
  - Receptor
  - Mensaje
  - Canal

## UNIDAD 9

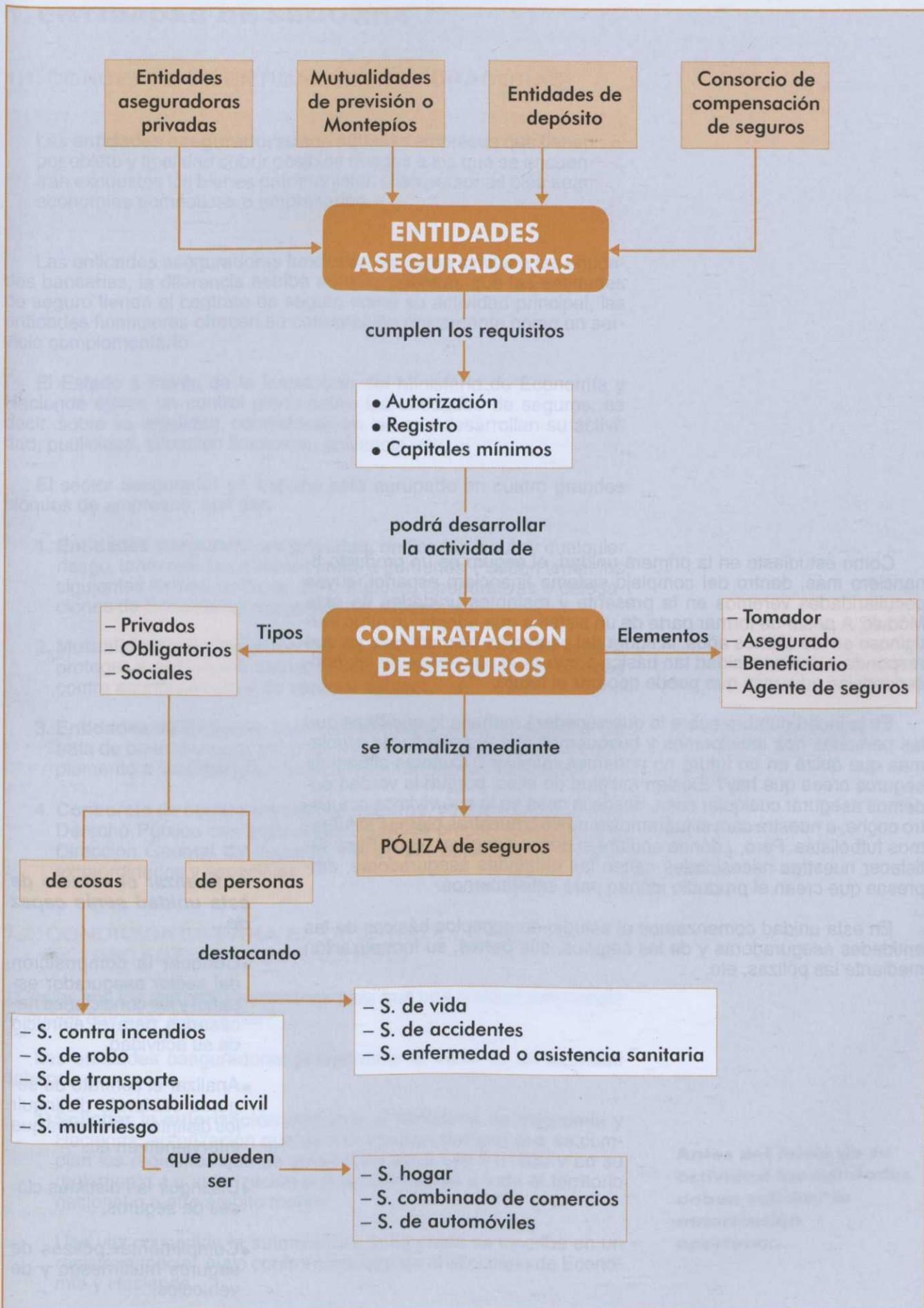
# Las entidades de seguros y sus operaciones

Autores:

SILVIA SANZ BLAS  
ALFREDO MONRABAL TORRENT

ÍNDICE

PRESENTACIÓN .....	227
1. ENTIDADES DE SEGUROS .....	229
1.1. CONCEPTO DE ENTIDADES ASEGURADORAS .....	229
1.2. CONDICIONES PARA EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES ASEGURADORAS .....	229
2. EL SEGURO: CONCEPTOS BÁSICOS .....	231
3. EL CONTRATO DE SEGURO .....	232
3.1. ELEMENTOS DEL CONTRATO DE SEGURO .....	232
3.2. DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES CONTRATANTES .....	233
3.3. PÓLIZA DE SEGUROS .....	234
3.4. MEDIOS DE DISTRIBUCIÓN DE LOS RIESGOS .....	237
4. CLASES DE SEGUROS: CONCEPTO Y MODALIDADES .....	238
4.1. SEGUROS DE COSAS .....	238
4.2. SEGUROS A PERSONAS .....	244
ESQUEMA - RESUMEN .....	252
SOLUCIONARIO A LAS ACTIVIDADES DE AUTOEVALUACIÓN .....	378
ACTIVIDADES DE HETEROEVALUACIÓN .....	411



## ENTIDADES ASEGURADORAS

Como estudiaste en la primera unidad, el seguro es un producto financiero más, dentro del complejo sistema financiero español, cuyas peculiaridades veremos en la presente y restantes unidades de este Módulo. A pesar de formar parte de un sistema que adopta un ritmo vertiginoso en los últimos años, la figura del seguro es bien antigua, ya que responde a una necesidad tan básica como es el prevenirse de las consecuencias adversas que puede deparar el futuro.

Es la incertidumbre sobre lo que sucederá mañana lo que hace que las personas nos anticipemos y busquemos hoy el remedio de problemas que quizá en un futuro no podamos resolver. ¿Cuántas clases de seguros crees que hay? Existen multitud de ellos, porque la verdad podemos asegurar cualquier cosa, desde la casa en la que vivimos o nuestro coche, a nuestra cara si fuéramos modelo o nuestras piernas si fuéramos futbolistas. Pero, ¿dónde acudiré si deseo asegurar algo? Para satisfacer nuestras necesidades nacen las entidades aseguradoras, empresas que crean el producto idóneo para satisfacernos.

En esta unidad comenzamos el estudio de aspectos básicos de las entidades aseguradoras y de los seguros, sus partes, su formalización mediante las pólizas, etc.

**Al finalizar el estudio de esta unidad serás capaz de...**

- Conocer la composición del sector asegurador español y las condiciones necesarias para el ejercicio de su actividad.
- Analizar el contrato de seguros sabiendo distinguir los distintos elementos que intervienen en él.
- Distinguir las distintas clases de seguros.
- Complimentar pólizas de seguros multirriesgo y de vehículos.

## 1. ENTIDADES DE SEGUROS

### 1.1. CONCEPTO DE ENTIDADES ASEGURADORAS

Las **entidades aseguradoras** son aquellas empresas que tienen por objeto y finalidad cubrir posibles riesgos a los que se encuentran expuestos los bienes patrimoniales o las personas bien sean economías domésticas o empresarios.

Las entidades aseguradoras funcionan de forma similar a las entidades bancarias, la diferencia estriba en que, mientras que las entidades de seguro tienen el contrato de seguro como su actividad principal, las entidades financieras ofrecen su contratación únicamente como un servicio complementario.

El Estado a través de la Inspección del Ministerio de Economía y Hacienda ejerce un control pleno sobre las entidades de seguros, es decir, sobre su legalidad, condiciones en las que desarrollan su actividad, publicidad, situación financiera, solvencia, etc.

El sector asegurador en España está agrupado en cuatro grandes bloques de empresas, que son:

1. **Entidades aseguradoras privadas**, dedicadas a cubrir cualquier riesgo, tanto referido a bienes como a personas. Pueden tomar las siguientes formas jurídicas: S.A., Mutuas, Cooperativas o delegaciones de Sociedades aseguradoras extranjeras.
2. **Mutualidades de Previsión Social o Montepíos**, encaminadas a proteger a sus socios mediante las aportaciones de los mismos contra acontecimientos de carácter fortuito.
3. **Entidades de Depósito** que realizan operaciones de seguros. Se trata de bancos y cajas de ahorro que ofrecen seguros como complemento a los productos financieros ofrecidos por la entidad.
4. **Consortio de compensación de seguros**, es decir, entidades de Derecho Público con personalidad jurídica propia, adscritas a la Dirección General de Seguros. Tienen por objeto cubrir riesgos extraordinarios y especiales.

### 1.2. CONDICIONES PARA EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES ASEGURADORAS

¿Cuáles son los requisitos necesarios para que una entidad aseguradora pueda empezar a funcionar?

Las entidades aseguradoras previamente al inicio de su actividad deben:

- a) **Solicitar la autorización** oportuna al Ministerio de Economía y Hacienda, autorización que será concedida siempre que se cumplan los requisitos que se establecen en la Ley 21/1990 y en su reglamento. La autorización puede extenderse a todo el territorio nacional o a otro ámbito menor.

Una vez concedida la autorización, la empresa se inscribe en un registro especial, cuyo control corresponde al Ministerio de Economía y Hacienda.

**Antes del inicio de su actividad las entidades deben solicitar la autorización oportuna,...**

Respecto a la solicitud de autorización debemos tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Si la entidad aseguradora desea ejercer su actividad en territorio extranjero con establecimiento permanente en el mismo, debe comunicarlo al Ministerio de Economía y Hacienda en un plazo previo de 30 días antes del inicio de la actividad.
- Si la entidad aseguradora desea ejercer su actividad en otro Estado miembro de la Unión Europea teniendo establecimiento permanente en España, también deberá comunicarlo previamente al Ministerio de Economía y Hacienda, haciendo saber el Estado o Estados en los que va a desarrollar su actividad y cuál es la naturaleza de los riesgos a cubrir.
- Las entidades con establecimientos en otros Estados miembros de la UE, podrán realizar su actividad en España en régimen de prestación de servicios sin necesidad de autorización e informando únicamente al Ministerio de Economía y Hacienda cuando se dediquen a cubrir grandes riesgos.

Si el desarrollo de su actividad está dedicada a cubrir riesgos menores se requiere la autorización previa del Ministerio de Economía y Hacienda para el ejercicio de la misma.

#### ...dotarse de unos capitales mínimos

b) En segundo lugar la entidad aseguradora debe contar con unos **capitales mínimos** exigidos para poder iniciar su actividad. Estos capitales mínimos son los siguientes:

1. *En Sociedades Anónimas y Cooperativas a prima fija y Mutuas a prima fija*, es decir, que la cantidad que aportan los clientes no varía, la entidad debe tener los siguientes capitales mínimos:

- Para operar en vida: 1.500 millones de pesetas.
- Para operar en crédito, caución y responsabilidad civil: 350 millones de pesetas.
- Para operar en accidente, enfermedad y daños a cosas: 120 millones de pesetas.
- Para operar en servicios: 60 millones de pesetas.
- Para operar en reaseguro: 650 millones de pesetas.

*En Cooperativas y Mutuas a prima variable*, es decir, cuando la cuantía aportada por los clientes no es constante, se exige un capital social de 3 millones de pesetas. Estos capitales deben estar suscritos y desembolsados como mínimo en un 50%.

2. *Entidades de Previsión Social:*

- Recaudación anual por cuotas inferior a 5 millones: 100.000 pesetas.
- Recaudación anual por cuotas superior a 5 millones e inferior a 25 millones: 500.000 pesetas.
- Demás casos: 1 millón pesetas.

3. *Delegaciones extranjeras:* Se exige un fondo de cuantía no inferior al capital social desembolsado o fondo mutual mínimo exigido por las entidades españolas que desarrollen la misma actividad.

c) Una vez la entidad ha sido autorizada y registrada empieza el desarrollo de su actividad que, como ya se ha comentado, está sometida a control por el Ministerio de Economía y Hacienda.

Las entidades aseguradoras deben presentar ante el Ministerio la documentación relativa a sus operaciones y actividades.



En caso de que el Ministerio compruebe irregularidades en los datos presentados puede sancionar a la entidad correspondiente e incluso proceder a la disolución de la misma.

**La sanción impuesta por el Ministerio está en función de la irregularidad cometida**

### ACTIVIDADES

1ª ¿Pueden las entidades con establecimiento en otros Estados miembros ejercer su actividad en España sin necesidad de autorización del Ministerio de Economía y Hacienda?

## 2. EL SEGURO: CONCEPTOS BÁSICOS

El concepto de seguro no es una idea reciente. Se puede afirmar que es tan antigua como la propia humanidad, ya que desde que el hombre comienza a agruparse, de forma nómada o sedentaria, surge la idea de que los riesgos de cada individuo deben ser asumidos por el grupo.

Hoy en día, el mercado de seguros evoluciona paralelamente al desarrollo socioeconómico, que es el que ha ido demandando nuevos sistemas de cobertura y nuevas modalidades de aseguramiento.

El **seguro** es la cobertura de posibles problemas que se pueden plantear ante una situación de riesgo dada. Es, por tanto, algo que el individuo compra para proteger bienes o situaciones patrimoniales adquiridas.

**El seguro lo adquieren las personas que quieren cubrirse de algún riesgo al que están sometidas**

De la definición anterior se desprende una palabra clave para comprender el concepto de seguro: **riesgo**. El *riesgo* puede definirse como un evento que de producirse dará lugar a un *siniestro*, es decir, a la destrucción, desaparición, pérdida o daño que puede sufrir una persona o cosa.

Ejemplo: Una persona que se ha comprado una vivienda nueva, contrata un seguro de hogar con una entidad para que, en caso de robo, inundaciones u otros siniestros, la compañía le pague el importe acordado en la contratación del seguro.

Para tener derecho a recibir las correspondientes cantidades en caso de producirse el siniestro, la persona debe pagar de forma mensual, trimestral o anual las primas convenidas con la entidad. No vamos a detenernos ahora para estudiar las primas a desembolsar ya que éstas serán vistas con detalle en la unidad temática 11.

En el seguro podemos distinguir dos componentes, uno económico y otro financiero. En primer lugar, la solución a los problemas ante un posible siniestro suele consistir en una compensación de tipo económico (lo que más tarde analizaremos bajo el concepto de contraprestación).

En segundo lugar, los seguros desempeñan una importante tarea financiera al lograr una redistribución de capitales de todos aquellos individuos que pueden ser afectados por las pérdidas que se produzcan derivadas de los riesgos a los que están sometidos.

El seguro, además de cumplir las funciones comentadas anteriormente, comprende también otros servicios tan importantes como:

**El seguro ayuda al ahorro y provee de asistencia técnica sanitaria o judicial**

- *Ayuda al ahorro*, mediante, por ejemplo, un plan de pensiones. En este caso, la persona que contrata un plan de pensiones paga periódicamente unas cantidades (primas) a la entidad aseguradora para recibir, llegada una edad, una cantidad determinada de dinero.
- *Asistencia técnica*, como por ejemplo, prevención y protección contra incendios.
- *Asistencia médica, clínica, quirúrgica*, etc. De nuevo en este caso la persona contrata un seguro privado pagando las correspondientes primas mensuales que le garantizan una asistencia médica completa durante las 24 horas del día.
- *Asistencia judicial*, como defensa procesal, fianzas individuales, etc.

### 3. EL CONTRATO DE SEGURO

Una vez vistas las características fundamentales de las entidades aseguradoras y el concepto genérico de seguro, vamos a explicar ahora el elemento formal de un seguro, el contrato de seguro.

**Mediante el contrato de seguro se establecen los derechos y obligaciones de las partes que intervienen**

El seguro es un contrato por el que una persona (**asegurador**) se obliga mediante el cobro de una prima a garantizar a otra (**contratante**) los daños que puede sufrir una persona o un bien (**asegurado**) indemnizando dentro de los límites pactados a una determinada persona (**beneficiario**), bien entregándole un capital, una renta u otras prestaciones convenidas a la misma.

#### 3.1. ELEMENTOS DEL CONTRATO DE SEGURO

Cualquiera de las personas que intervienen en un contrato de seguro pueden ser: físicas o jurídicas. Como se desprende de la definición anterior, los elementos que intervienen en la contratación de un seguro son:

- **Prima:** Es el precio del seguro, es decir, la cantidad de dinero que el contratante debe abonar al asegurador como contribución por el riesgo asumido.
- **Riesgo:** Constituido por la inseguridad de que ocurra un determinado acontecimiento previsto en el contrato.
- **Asegurador:** Persona que asegura el riesgo y paga la indemnización correspondiente.
- **Contratante o tomador:** Persona que contrata el seguro, firma la póliza y se obliga al pago de las primas. Es la persona, propietaria del contrato, que decide sobre su renovación, rescisión, modificación, etc.
- **Asegurado:** Persona sobre la cual recae el riesgo.
- **Beneficiario:** Persona que recibe la indemnización en caso de siniestro.

**Los elementos del contrato de seguro son: la prima, el contratante, el asegurado y el beneficio...**

Ejemplo: En un seguro de vida para el conjunto de empleados de una empresa, el **tomador** sería el directivo, que es la persona que contrata, suscribe y paga la póliza. Los **asegurados**, en este caso, serían los trabajadores, es decir, las personas que corren el **riesgo**

de que les pase algo y los **beneficiarios** son los herederos o las personas designadas para recibir la indemnización en caso de siniestro o fallecimiento de los asegurados.

En algunos casos, puede ocurrir que el asegurado sea el propio beneficiario del seguro, como en el caso de un seguro para la jubilación.

Por otro lado, hay que señalar también, que el tomador del seguro puede ser a la vez el asegurado y el beneficiario, como ocurre en el caso de un seguro por siniestro.

Otra persona que puede intervenir en el contrato de seguro, aunque de forma secundaria, es el **mediador de seguros**. El mediador es la persona que pone en contacto al posible cliente con la entidad aseguradora. Normalmente no pertenece a una sola entidad, siendo una persona apoderada por varias compañías de seguros.

Cuando el mediador desempeña sus funciones exclusivamente para una sola entidad aseguradora recibe el nombre de **agente de seguros**. Cuando el mediador realiza su labor con independencia y sin mantener vínculos de afección con ninguna entidad aseguradora recibe el nombre de **corredor de seguros**.

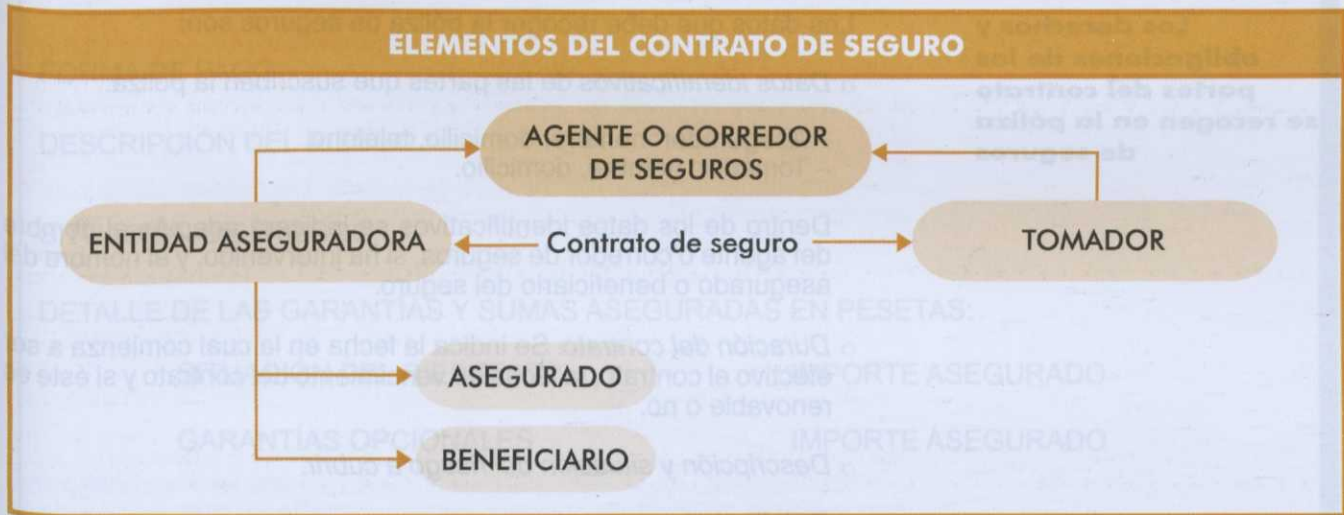


Figura 9.1. Elementos del contrato de seguro.

### ACTIVIDADES

2ª Imagínate que una persona contrata con una entidad de Previsión Social un seguro de asistencia sanitaria y enfermedad profesional. ¿Quién será en este caso el asegurado? ¿Y el asegurador?

### 3.2. DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES CONTRATANTES

Las partes contratantes de un seguro tienen una serie de deberes y obligaciones que son:

a) *Derechos:*

- La empresa aseguradora tiene derecho a cobrar las primas que se hayan pactado en el contrato.

- El asegurado tiene derecho a recibir la indemnización correspondiente o la prestación convenida en el contrato en el tiempo y forma convenida.

b) **Obligaciones:**

- La empresa aseguradora está obligada a pagar la indemnización correspondiente en caso de que se produzca el siniestro, o bien una vez llegado el plazo, satisfacer las cantidades prevista en el contrato.
- El asegurado está obligado a:
  - o Pagar la prima.
  - o Notificar al asegurador cualquier modificación de lo pactado en el contrato.
  - o Avisar al asegurador en caso de producirse el siniestro.

### 3.3. PÓLIZA DE SEGUROS

La **póliza de seguros** es el documento de formalización del contrato de seguro, en el cual se recogen las condiciones necesarias para llevarlo a cabo.

Los derechos y obligaciones de las partes del contrato se recogen en la póliza de seguros

Los datos que debe recoger la póliza de seguros son:

- o **Datos identificativos** de las partes que suscriben la póliza:
  - Asegurador: nombre, domicilio, teléfono.
  - Tomador: nombre, domicilio.

Dentro de los datos identificativos se indicará además el nombre del agente o corredor de seguros, si ha intervenido, y el nombre del asegurado o beneficiario del seguro.

- o **Duración del contrato.** Se indica la fecha en la cual comienza a ser efectivo el contrato, la fecha de vencimiento del contrato y si éste es renovable o no.
- o **Descripción y situación del riesgo a cubrir.**
- o **Detalle de las garantías y sumas aseguradas en pesetas.** Se indican tanto las garantías básicas, como las garantías opcionales, y dentro de cada una de ellas los conceptos asegurables tanto excluidos como incluidos, indicándose en este último caso el importe asegurado de cada uno de los conceptos.
- o **Cláusulas especiales, si existen.**
- o **Importe de la prima, recargos e impuestos.**
- o **Domicilio del pago y forma de pago.**

La póliza conlleva la entrega de un dossier con las condiciones del seguro y un recibo justificativo del pago de las primas

Junto a la póliza de seguros se entrega al tomador del mismo un pequeño dossier que contempla las condiciones generales del seguro, indicándose el objeto y alcance del seguro, las bases del contrato, la tramitación de siniestros, la estimación de daños y determinación de las indemnizaciones, así como las cláusulas de cobertura de riesgos extraordinarios.

Posteriormente se remitirá al tomador el recibo justificativo del pago de las primas acordadas en el contrato.

**DATOS IDENTIFICATIVOS DE LA COMPAÑÍA ASEGURADORA:** Contrato nº: xxxxxxxx-x

Nombre:  
 Domicilio:  
 Teléfono:

**CONDICIONES PARTICULARES DEL CONTRATO DE SEGURO**

.....

**DURACIÓN DEL CONTRATO**

Efecto:  
 Vencimiento:  
 Renovación:

.....

**TOMADOR**

**ASEGURADO**

.....

**DOMICILIO DE PAGO**

**FORMA DE PAGO**

.....

**DESCRIPCIÓN DEL RIESGO**

**SITUACIÓN DEL RIESGO**

.....

**DETALLE DE LAS GARANTÍAS Y SUMAS ASEGURADAS EN PESETAS:**

SITUACIÓN DEL RIESGO	IMPORTE ASEGURADO
GARANTÍAS OPCIONALES	IMPORTE ASEGURADO

.....

**CLÁUSULAS ESPECIALES**

Son aplicables las condiciones generales, modelo x/xxxxxxxL de fecha xx con las cláusulas especiales que arriba se detallan.

Las primas y gastos figuran en el recibo anexo nº xxxxxxxxxxxxxx o ascienden a xxxxx ptas.

El tomador aprueba las disposiciones de las condiciones generales y cláusulas especiales resaltadas que rigen el presente seguro.

Hecho por duplicado en xxxxxx

**FIRMA DEL TOMADOR DEL SEGURO** **FIRMA DEL ASEGURADOR**

Figura 9.2. Formato de póliza de seguros.

Nº recibo/póliza	Centro operativo			Importe del recibo	
Fecha expedición	Ramo	Nº certificado	Matrícula	Período	Aplicaciones
Primas	Desglose rec/des/imp/tasas			Forma de pago	Agencia cobradora
				Contenido	
Domicilio de cobro					
Nombre, NIF y domicilio del tomador			RECIBIMOS, la prima y accesorios para el período, póliza y a partir del efecto que se detallan		
			FIRMA Y NIF DEL ASEGURADOR		

Figura 9.3. Recibo justificativo del pago de la prima.

Para concluir, cabe señalar que cuando una persona contrata un seguro, es decir, compra una póliza, realmente está pagando por tener una seguridad pues sabe que si ocurre el siniestro no va a tener que cargar con las consecuencias económicas ya que será la entidad aseguradora la que se encargue de pagar los daños ocasionados.

Ejemplo: Si se pone enfermo tendrá una asistencia inmediata y gratuita, si fallece su familia recibirá una cantidad de dinero suficiente para poder subsistir y cuando llegue la edad de jubilación va a poder disponer de dinero suficiente para mantener el nivel de vida que lleva en la actualidad.

No obstante, en la mayoría de los casos el asegurador desea que nunca se produzca el hecho que haga necesaria la intervención de la entidad aseguradora, pues a nadie le gusta ponerse enfermo, que se le queme la empresa, tener un accidente, etc.

Por lo tanto el asegurado está comprando algo cuya materialización desea que nunca se produzca, justamente lo contrario a cuando una persona compra un bien con cuya adquisición y utilización disfruta del mismo de un modo inmediato.

**ACTIVIDADES**

3ª Completa las siguientes afirmaciones.

- a) Cuando el asegurado contrata con el asegurador directamente se convierte en.....
- b) La figura del beneficiario puede coincidir con .....
- c) El pago de la prima es obligación del .....

### 3.4. MEDIOS DE DISTRIBUCIÓN DE LOS RIESGOS

Muchas veces, las entidades aseguradoras asumen riesgos de elevada cuantía por lo que no pueden ser asumidos por ellas solas. Cuando esto ocurre las entidades aseguradoras tienen dos formas de distribuirlos:

- a) Mediante el **reaseguro**.
- b) Mediante el **coaseguro**.

En el primer caso, la empresa aseguradora cede a otra empresa (reaseguradora) parte del riesgo asumido o parte de las pólizas contratadas. La entidad que cede parte de los riesgos es el cedente y la entidad que acepta los riesgos transmitidos es el aceptante o reasegurador.

La aceptación de un reaseguro puede ser facultativa u obligatoria. La **facultativa** es previa a que se haya formalizado la póliza. En este caso la entidad aseguradora (cedente) propone el reaseguro a la futura reaseguradora (aceptante) y ésta decide si aceptar o no.

Si el reasegurador acepta, la entidad aseguradora llevará a cabo la operación, ya que entre aseguradora y reaseguradora cubren la totalidad del riesgo. Pero si la reaseguradora no acepta, el asegurador deberá buscar otra reaseguradora para aliarse o, por el contrario, cancelar la operación con el cliente.

Por otro lado, la aceptación es **obligatoria** cuando se pacta un acuerdo único para un período de tiempo entre aseguradora y reaseguradora, en el cual la cedente se obliga a ceder parte de los riesgos y la reaseguradora a aceptar los riesgos que le son transmitidos hasta un límite fijado en el acuerdo.

En el segundo caso, el **coaseguro**, son varias empresas las que de forma conjunta asumen el riesgo, es decir, contratan un seguro. Estos casos se dan cuando los riesgos derivados del contrato son muy costosos como puede ser, por ejemplo, el seguro de un barco petrolero.

El riesgo entre las distintas entidades coaseguradoras se reparte en proporción a lo convenido o pactado entre ellas, de forma que en caso de siniestro únicamente tendrán que pagar la parte proporcional pactada.

La diferencia más notable entre el reaseguro y el coaseguro es que, en el **reaseguro** la entidad aseguradora es la única responsable frente al cliente por la totalidad del riesgo, aunque se haya trasladado la totalidad o parte del mismo a otra entidad (reaseguradora), y en el **coaseguro** cada una de las entidades participantes responde frente al cliente por la parte del riesgo que han asumido.

**Las Entidades Aseguradoras si asumen riesgos elevados pueden distribuirlos mediante el reaseguro y el coaseguro**

#### ACTIVIDADES

- 4ª Una entidad aseguradora puede ceder a otra entidad parte de los riesgos asumidos, distribuyendo, de este modo, el riesgo mediante, por ejemplo, el reaseguro. ¿Puede el reaseguro ser en algunos casos obligatorio? En caso afirmativo indicar cuándo.

## 4. CLASES DE SEGUROS: CONCEPTO Y MODALIDADES

Existen múltiples clasificaciones que se pueden hacer sobre seguros, destacando entre todas ellas aquella que permite distinguir entre seguros privados, obligatorios y seguros sociales.

¿Qué son cada uno de estos seguros?

- Los *seguros privados* son aquellos que se contratan de forma voluntaria por los particulares.
- Los *seguros obligatorios* vienen impuestos por el Estado, siendo su contratación, por tanto, obligatoria aunque se pueden concertar con entidades privadas como es el caso del seguro del automóvil, el seguro de caza, etc.
- Los *seguros sociales* son aquellos que cubren daños personales a miembros de una determinada profesión. Este tipo de seguros son efectuados normalmente por las entidades de previsión social.

Tanto los seguros privados como los obligatorios y sociales pueden estar referidos a cosas o a personas.

### 4.1. SEGUROS DE COSAS

Los **seguros de cosas** son todos aquellos seguros por los cuales una persona se previene contra las consecuencias de los daños materiales que puede sufrir un determinado bien. Son, por tanto, seguros de indemnización y la cantidad que se satisface al asegurado no excede del importe del daño sufrido.

Entre los seguros de cosas se pueden destacar, como más importantes:

- a) **Seguros contra incendios.** El asegurador se compromete a indemnizar todos los daños producidos por el incendio siempre que hayan sido objeto de aseguramiento. El objeto a indemnizar puede referirse solamente al edificio o puede incluir también todo el inmovilizado material comprendido en el mismo.

Las tarifas del seguro excluyen aquellos bienes que por su elevado valor o por otras causas no pueden ser cubiertos por el seguro.

Ejemplo: En el caso del seguro de incendio, son objeto de exclusión, los décimos de lotería, los efectos timbrados, los daños o desperfectos sufridos por una explosión o una caída de rayo, etc.

Estos casos pueden ser objeto de garantías suplementarias, siempre que el asegurado pague una sobreprima por los mismos.

Ejemplo: En este caso el seguro cubriría, entre otros, la explosión aunque no origine un incendio, daños ocasionados por la caída de un rayo salvo que sean aparatos eléctricos, daños ocasionados por cortocircuitos, etc.

No obstante, pueden existir bienes que se excluyan del pago si no se han especificado en la formalización de la póliza con la correspondiente asignación de valor.

Los seguros pueden estar referidos a cosas o a personas y ser privados, obligatorios o sociales

Los seguros de cosas más importantes son:  
**Seguro contra incendios, de robo, de transporte, de responsabilidad civil y multirriesgo**



**b) Seguro contra robo.** El asegurador se obliga a indemnizar la cuantía correspondiente a los objetos robados que hayan sido asegurados.

Los objetos y valores robados están asegurados si se cumplen determinados requisitos de seguridad y vigilancia.

Ejemplo: Para que las joyas y el dinero estén aseguradas deben estar en muebles o cajas fuertes. Tampoco serían objeto de indemnización los hurtos o robos de los empleados, las pérdidas o extravíos.

Como garantías suplementarias objeto de aseguramiento por pago de la sobreprima correspondiente se incluirían, entre otros, aquellos objetos de valor cuando se encuentren de forma temporal fuera de su lugar habitual, los daños que pueden sufrir los objetos materiales del lugar como consecuencia del robo (excluyendo lunas de escaparates y puertas), los títulos valor o dinero en efectivo, etc.

**c) Seguro de transporte.** El asegurador se obliga a indemnizar los daños materiales que puedan sufrir las mercancías objeto de transporte o cualquier otro artículo asegurado. Por tanto los seguros de transporte pueden afectar al vehículo en sí o a la carga transportada.

Estos seguros vienen determinados por el medio en el cual se realiza el transporte del vehículo empleado para la carga y del tipo de carga. De esta forma nos podemos encontrar con:

SEGURO	MEDIO TRANSPORTE	VEHÍCULO
Terrestre	Tierra	- Trenes - Tranvías - Camiones, etc.
Marítimos	Mar, ríos, canales, lagos	- Naves - Buques, etc.
Aire	Aire	- Planeadores - Aviones - Helicópteros

Tabla 9.1.

En cuanto a la carga, los seguros pueden ser:

- De pasajeros.
- De mercancías.
- De valores, es decir, de dinero, documentos, valores mobiliarios, etc.

Respecto a los pasajeros, el seguro de accidente es practicado con carácter obligatorio por un organismo oficial dependiente de la Dirección General de Seguros, organismo conocido con el nombre de "Comisaría del Seguro obligatorio de Viajeros". Esta práctica se realiza en los siguientes casos:

- o En los ferrocarriles de todas las compañías.

- Los autobuses y tranvías destinados al transporte público, ya sean líneas regulares, transporte a ferias, mercados o fiestas, transporte de viajeros turísticos, etc.
- Los autobuses pertenecientes a entidades oficiales que se dediquen, mediante pago del servicio, al transporte de colectivos tanto oficiales como de entidades particulares.

En estos tres casos el seguro es obligatorio siempre que circulen por el territorio nacional, salvo los que presten sus servicios dentro del casco urbano de las poblaciones.

- Las embarcaciones y aviones autorizados para el transporte público colectivo de pasajeros y que tengan como origen o destino puertos o aeropuertos españoles, sin escalas normales o previstas en otros países extranjeros.
- Si se trata de vehículos de carácter particular ya sean terrestres, aéreos o marítimos, sus ocupantes pueden acogerse a un seguro de ocupantes o de personas transportadas, o bien limitarse el propietario al seguro de responsabilidad civil que responde solamente frente a terceros.

**d) Seguro de responsabilidad civil.** Con este tipo de seguros se cubre al asegurado de la obligación de indemnizar a una tercera persona por los daños que pueden haberse causado por un hecho que ha sido previsto en el contrato y de cuyas consecuencias sea el asegurado responsable.

La responsabilidad civil General viene establecida por los artículos 1902 y 1903 del Código Civil, en los que se dice: *“el que por acción u omisión cause daño a otro interviniendo culpa o negligencia, está obligado a reparar el daño causado, no sólo por los actos propios, sino también por los de aquella persona de quienes deba responder (hijos menores, hijos incapacitados, dependientes, etc.)”*

Existen distintas modalidades de seguros de Responsabilidad Civil entre los que destacan dos clasificaciones:

- **Responsabilidad contractual legal o pactada.** La responsabilidad contractual legal es la que la Ley establece en determinados contratos como por ejemplo: transporte, depósitos, etc. La responsabilidad contractual pactada, se refiere generalmente a indemnizaciones por incumplimiento de fechas de entrega o baja calidad de los trabajos realizados.
- **Responsabilidad contractual pública o civil.** La responsabilidad contractual pública se establece por Ley, por motivos de seguridad social, creando un seguro obligatorio con derecho, por parte del perjudicado, a reclamar al asegurador (seguros obligatorios de automóviles, del cazador, etc.).

**e) Seguro multirriesgo o combinados.** Se trata de un tipo de seguro que reúne una combinación de diversas coberturas como incendios, robo, inundaciones, roturas, etc. Entre los seguros combinados más habituales se destacan como más importantes:

- De incendio y robo.
- Del hogar.
- De comercios y otros establecimientos.
- De pequeñas industrias y talleres.
- De construcción.
- De montaje.
- Voluntarios del automóvil.

**Los Seguros de Responsabilidad Civil serán legales, pactados o públicos**

**La combinación de varias coberturas determina un seguro multirriesgo**

A continuación se analizan algunos de estos seguros:

- **Seguro del hogar.**

Este seguro cubre tanto el contenido de una vivienda unifamiliar como el de una vivienda que forma parte de un edificio integrado por otras viviendas, incluso cubriría a establecimientos comerciales que no implicasen un riesgo excesivo.

En estos casos, los riesgos que se cubren suelen ser incendios, robo, siniestro (como la pérdida de alquileres) u otros daños.

- **Seguro combinado de comercios y otros establecimientos.**

Estos seguros tienen un bloque de cobertura obligada y un bloque de cobertura opcional.

El bloque de cobertura obligada suele cubrir los siguientes aspectos: incendio, explosiones, inundaciones, choque de vehículos, daños a bienes de terceras personas (empleados), desalojamiento o alquiler provisional, etc. En el bloque de cobertura voluntaria se incluiría el robo, la rotura de lunas, la paralización del negocio, etc.

- **Seguro voluntario de automóviles.**

La póliza de seguro suele tener las siguientes modalidades voluntarias de aseguramiento:

- **Responsabilidad Civil complementaria.** El asegurador garantiza la responsabilidad civil extracontractual del asegurado o conductor que esté autorizado para la conducción del vehículo y cause daños a terceras personas con motivo de la circulación del vehículo que ha sido asegurado en la póliza.
- **Daño sufrido por el vehículo asegurado.** La aseguradora cubre la totalidad de daños que pueda haber sufrido el vehículo como consecuencia de un accidente, colisión contra animales o personas.
- **Incendio del vehículo asegurado.**
- **Robo del vehículo.** En este caso la aseguradora cubre el 80% del valor del vehículo que ha sido robado, o el 80% de las piezas nuevas necesarias para la reconstrucción del vehículo. También se garantiza el 80% de los daños que se produzcan en el mismo durante el tiempo que se halle en manos de personas ajenas. El 20% restante corre a cargo del propio asegurado.
- **Rotura de lunas.**
- **Defensa penal y reclamación de daños, etc.**

**Condiciones Particulares**

Datos del Tomador del Seguro

Seguro de

Nombre

Domicilio

Domicilio de cobro

Estas Condiciones Particulares son complemento de las Condiciones Generales modelo núm.

Datos del Seguro

Código Gestor	Código Ramo	Fecha efecto Póliza	Duración	F. de pago

Recibos

	Prima neta	Consortio	Imp. Reper.	Recargo Adic.	Total recibo

Datos del Riesgo

Datos del riesgo

Beneficiario

Garantías

Las garantías indicadas con una "S" están sujetas a la revalorización automática de capitales.

Son de aplicación las cláusulas

Índice base

El Tomador/Asegurado      El Agente      Por la Compañía

Figura 9.4. Póliza de seguro multirriesgo.

**Condiciones Particulares**

**SEGURO DE AUTOMOVILES**

PÓLIZA: 5.676.002 AGENTE: 15099 ANDRÉS CALERO SALES

SUPLEMENTO DE MODIFICACIÓN DE GARANTÍAS

TOMADOR DEL SEGURO ASEGURADO:  
 CESAR PINTO SINEIRA EL MISMO  
 LA ENCINA, 35-12  
 15330 MELIDE (LA CORUÑA) NIF.:46.464.800-G

DOMICILIO DEL COBRO:  
 OFICINAS DE LA COMPAÑÍA O DE SUS REPRESENTANTES LEGALES

CARACTERÍSTICAS DEL VEHÍCULO:  
 TURISMO PEUGEOT 309 GT C-1222-BE  
 USO: PARTICULAR

**GARANTÍAS Y SUMAS ASEGURADAS BÁSICAS**

RESPONSABILIDAD CIVIL DE SUSCRIPCIÓN OBLIGATORIA .....	(ART. 13.1 C.GLES.):	INCLUIDA
RESPONSABILIDAD CIVIL DE SUSCRIPCIÓN VOLUNTARIA .....	(ART.13.2 C.GLES.):	ILIMITADA
DEFENSA PENAL Y RECLAMACIÓN DE DAÑOS .....	(ART. 13.3 C.GLES.):	INCLUIDA
ASISTENCIA TOTAL 24 HORAS .....	(ART. 13.5 C.GLES.):	INCLUIDA
OCUPANTES .....	(ART. 13.4 C.GLES.):	INCLUIDA

**ASISTENCIA SANITARIA**

	MUERTE	INV.PERM.	PROPIOS	AJENOS
PASAJEROS 4	500.000	1.000.000	ILIMITADA	500.000
CONDUCTOR SI	500.000	1.000.000	ILIMITADA	500.000

SUBSIDIO POR HOSPITALIZACIÓN ..... :EXCLUIDA

ÍNDICE BASE A EFECTOS DE REVALORIZACIÓN AUTOMÁTICA: ..... 119,20

BENEFICIARIOS: EL CÓNYUGE, EN SU DEFECTO LOS HIJOS Y EN DEFECTO DE ESTOS LOS HEREDEROS LEGALES

**GARANTÍAS Y SUMAS ASEGURADAS ADICIONALES OPTATIVAS**

ROTURA DE LUNAS .....	(ART. 14.1 C.GLES.):	INCLUIDA
DAÑOS SOLO A CAUSA DE INCENDIO .....	(ART.14.2 C.GLES.):	EXCLUIDA
DAÑOS INCLUIDO INCENDIO .....	(ART. 14.3 C.GLES.):	EXCLUIDA
FRANQUICIA .....	EXCLUIDA	
ROBO .....	(ART. 14.4 C.GLES.):	INCLUIDA
VALOR ACCESORIOS .....	EXCLUIDA	
RETIRADA PERMISO DE CONDUCIR .....	(ART. 14.5 C.GLES.):	EXCLUIDA
PRIVACIÓN USO DEL VEHÍCULO .....	(ART. 14.6 C.GLES.):	EXCLUIDA

PRIMA RECIBO	31.161	RECARGO EXTERNO	0 IMPUESTOS	714	TOTAL	31.875
PRIMA RECIBO	31.161	RECARGO EXTERNO	0 IMPUESTOS	714	TOTAL	31.875

ESTE SUPLEMENTO ENTRA EN VIGOR EL DÍA 12-12-96 A LAS CERO HORAS Y TERMINA EL DÍA 12-12-97 A LAS CERO HORAS. A PARTIR DEL 12-12-96 LA DURACIÓN DEL SEGURO SERÁ DE UN AÑO PRORROGABLE TÁCITAMENTE. FORMA DE PAGO ANUAL. DEL ARTÍCULO 16 DE LAS CONDICIONES GENERALES ADJUNTAS, SON DE APLICACIÓN LAS CLÁUSULAS ESPECIALES:  
 LAS PRIMAS HAN SIDO CALCULADAS EN BASE A QUE EL CONDUCTOR HABITUAL TIENE MÁS DE 25 AÑOS DE EDAD Y CARNE DE CONDUCIR CON MÁS DE 2 AÑOS DE ANTIGÜEDAD.  
 DE CONFORMIDAD CON LA LEY 21/1990 DE 19 DE DICIEMBRE, QUE ADAPTA EL DERECHO ESPAÑOL A LA DIRECTIVA 87/344 CEE RELATIVA AL SEGURO DE DEFENSA JURÍDICA, LA GESTIÓN DE LOS SINIESTROS DE "RECLAMACIÓN DE DAÑOS DEL AUTOMOVIL", QUEDA CONFIADA A LA COMPAÑÍA ESPECIALIZADA D.A.S "DEFENSA DEL AUTOMOVILISTA Y DE SINIESTRO INTERNACIONAL S.A. DE SEGUROS".  
 EL ASEGURADO DECLARA RECIBIR JUNTO CON ESTAS CONDICIONES PARTICULARES, LAS CONDICIONES GENERALES Y ESPECIALES DE LA PÓLIZA, ASÍ COMO EL CONTENIDO DE LOS PARRAFOS DESTACADOS DE LAS CONDICIONES GENERALES DE LA PÓLIZA SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 3º DE LA LEY 50/1980 DE 8 DE OCTUBRE, DE CONTRATO DE SEGURO.

EN LA CORUÑA EL 16 DE DICIEMBRE DE 1996 CONFORME

Figura 9.5. Ejemplo de seguro de automóviles.

A continuación, se muestra mediante un ejemplo la cumplimentación de una póliza de seguro multirriesgo.

Ejemplo: Supóngase que Pedro Romero Saiz, nacido el 24-02-65, NIF 23.444.657 D, casado y con domicilio en Madrid, Princesa nº 23, suscribe con la entidad aseguradora RAMOS S.A., con domicilio en Madrid, Paseo de la Castellana 45, con fecha 12-3-94, una póliza de seguro multirriesgo familiar para un año con número 2356473.

El pago del recibo se realiza a través de la Caja de Ahorros de Madrid, sucursal 230, c/c nº 3.450.

Las coberturas, garantías y cantidades aseguradoras ascienden a:

- 1) Daños a la vivienda..... 4.000.000 ptas.
- 2) Daños al mobiliario..... 1.500.000 ptas.
- 3) Responsabilidad civil..... 1.000.000 ptas.

El importe total del recibo asciende a 14.500 pesetas en concepto de:

- Prima de tarifa: 13.500 ptas.
- Consorcio: 600 ptas.
- Impuestos repercutibles: 400 ptas.

La cumplimentación de la póliza correspondiente sería la que se detalla en la Figura 9.6.

### ACTIVIDADES

5ª ¿Cuáles de los siguientes seguros son multirriesgo?

- a) Seguro de vida.
- b) Seguro del hogar.
- c) Seguro de incendio.
- d) Seguro voluntario del automóvil.

### 4.2. SEGUROS A PERSONAS

Este tipo de seguros son de previsión y capitalización, siendo las partes las que establecen la cuantía que el asegurador ha de pagar al asegurado.

**Los seguros a personas más importantes son: de vida, de accidente y de enfermedad**

Los seguros a personas más importantes son:

- El seguro de vida.
- El seguro de accidentes.
- El seguro de enfermedad o asistencia sanitaria.

#### a) El seguro de vida.

Este tipo de seguros puede establecerse sobre la vida propia o la de un tercero. Su finalidad consiste en que en caso de muerte del asegurado, el beneficiario cobre aquella cantidad que se ha establecido en el contrato.

Hoy en día, estos seguros pueden presentarse también como seguros de ahorro, es decir, de jubilación, para completar las prestaciones que se reciben de la Seguridad Social.

**Condiciones Particulares**

**RAMOS, S.A.**  
P. de la Castellana, 45  
MADRID

Datos del Tomador del Seguro

Datos del Seguro

Recibos

Datos del Riesgo

Garantías

Las garantías indicadas con una "S" están sujetas a la revalorización automática de capitales.

Seguro de	Nº de Póliza
Multirriesgo familiar	2356473

Nombre
Pedro Romero Saiz      NIF: 23444657-D

Domicilio
Princesa, 23.    MADRID

Domicilio de cobro
CAJA DE MADRID. Sucursal 320 (MADRID)    c/c 3450

Nº de Modelo

Estas Condiciones Particulares son complemento de las Condiciones Generales modelo núm.

Código Gestor	Código Ramo	Fecha efecto Póliza	Duración	F. de pago
		12-03-94	1 AÑO	ANUAL

12-03-94 al	Prima neta	Consortio	Imp. Reper.	Recargo Adic.	Total recibo
12-03-95	13.500	500	400		14.500

Datos del riesgo
Princesa, 23.    MADRID

Beneficiario
Pedro Romero Saiz

<b>Garantías</b>	
<b>Daños en la vivienda:</b>	<b>4.000.000</b>
Incendio	incluida
Daños por robo y expoliación	incluida
Rotura de cristales	incluida
<b>Daños al mobiliario</b>	<b>1.500.000</b>
Incendio	incluida
Rotura de cristales	incluida
Robo, expoliación y hurto	incluida
<b>Responsabilidad Civil</b>	<b>1.000.000</b>
<b>Asistencia Jurídica</b>	incluida
<small>Son de aplicación las cláusulas</small>	<small>Índice base</small>

El Tomador/Asegurado                      El Agente                      Por la Compañía

Figura 9.6. Ejemplo de póliza de seguro multirriesgo vivienda.

**Los seguros de vida pueden ser: caso vida, caso muerte y mixto**

Las diversas modalidades a incluir dentro del seguro de vida son las siguientes:

- **Seguro caso vida o de supervivencia.** El asegurado paga las primas llamadas vitalicias y en una fecha determinada en la póliza, si el asegurado continua con vida, recibe el importe estipulado en el contrato. Si por el contrario hubiera fallecido, ninguna persona recibiría el capital acordado. El riesgo que se asume es alcanzar una edad determinada.

Ejemplo: Laura contrata con una entidad un seguro caso vida, para que llegada la edad de 65 años pueda recibir un capital de 14 millones de pesetas. Laura fallece a los 59 años por lo que el capital que debería recibir una vez cumplidos los 65 queda a beneficio de la entidad pues ninguna persona puede recibir el capital correspondiente.

Si Laura hubiera vivido hasta los 65 años hubiera recibido en una solo pago o bien de forma periódica las cantidades acordadas en el contrato.

- **Seguro caso muerte.** El asegurado paga unas primas determinadas y una vez fallecido, las personas designadas por él recibirán el capital acordado. Este seguro no pueden suscribirlo los menores de 14 años, no contempla el suicidio durante el primer año del seguro y suele excluir también el fallecimiento por riesgo de guerra, por la realización de viajes peligrosos, etc.

Ejemplo: Javier contrata un seguro caso muerte con una entidad una vez cumplidos los 30 años. El seguro estipula que si vive más de 80 años sus beneficiarios recibirán un capital el doble de lo acordado en el contrato y si vive más de 95 recibirían el triple. El capital acordado en la póliza asciende a 7 millones de pesetas.

Si Javier fallece a los 55 años sus beneficiarios recibirán 7 millones de pesetas, mientras que si, por ejemplo, fallece a los 97 años, recibirán 21 millones de pesetas.

- **Seguro mixto.** Es una combinación de los seguros anteriores. Estos tipos de seguro garantizan el pago del capital contratado en la póliza, haya o no fallecido el asegurado antes del vencimiento pactado. De esta manera no se pierde el capital invertido.

Ejemplo: En el caso anterior, algún familiar de Laura cobraría si ésta fallece antes de la fecha estipulada. Y en el ejemplo de Javier, éste recibiría determinadas cantidades sin la condición de que fallezca.

Normalmente las primas de estos tipos de seguros son más altas que en los casos anteriores, pues en realidad se están convirtiendo en operaciones de capitalización.

Ejemplo: Luis Pérez Segura, nacido el 5-03-1961, NIF 22321598 D, casado y con domicilio en Huelva, calle San Jacinto, 4, suscribe con la compañía Tarrasa S.A., con domicilio en la calle Colón 34, con fecha 1-01-96 una póliza de seguros de vida temporal, número 2223334.

El seguro de vida comprende los siguientes conceptos:



Capital del seguro principal..... 12 millones de ptas.

Capitales complementarios:

Muerte por accidente..... 5 millones de ptas.

Los beneficiarios designados por el asegurado son su mujer e hijos.

La duración de la póliza es anual renovable a su vencimiento salvo dicho lo contrario, estableciéndose una prima neta de 13.500 ptas., una prima complementaria de 10.000 ptas. y pagando por otros gastos 1.500 ptas.

En la Figura 9.7 podemos observar el contrato de póliza cumplimentado.

## b) Seguro de accidentes.

El **seguro de accidentes** incluye todos aquellos seguros cuyo riesgo está constituido por la posibilidad de que un accidente cause daños o lesiones, invalidez temporal, permanente o muerte al asegurado o, que a causa del accidente, se incurra en una responsabilidad civil.

Se define, por tanto, **accidente** como un suceso eventual que puede producir lesiones al asegurado que le provoquen una incapacidad temporal o permanente, su muerte, o que den lugar a la necesidad de asistencia sanitaria.

Entre las garantías que puede recibir el asegurado destacan:

- Pago de una determinada cantidad diaria mientras dure la recuperación de la persona, con un máximo de un año.
- Pago de un capital determinado en caso de invalidez total o bien de una fracción del mismo en caso de invalidez provisional.
- Pago de los gastos médicos para la curación de la persona hasta el límite que se estipula. En todo caso la Ley de Contrato de Seguro hace obligatoria la cobertura de la asistencia que se considere urgente, aunque no esté especificado en la póliza.
- Pago al beneficiario de una cantidad por muerte del asegurado.

Suelen quedar excluidos de la cobertura de las pólizas, salvo pago de una sobreprima:

- o Los accidentes sufridos por personas mayores de 65 años.
- o Los accidentes derivados de apuestas, desafíos o riñas del asegurado.
- o Los accidentes que resulten de la práctica profesional de cualquier deporte, la participación, como aficionado en competiciones o concursos de fútbol, baloncesto, balonmano, etc.

Una modalidad del seguro de accidentes es el derivado del uso del vehículo, seguro que en la actualidad tiene carácter obligatorio. Estos seguros cubren hasta el límite establecido en la póliza, y la responsabilidad civil puede ser exigida al asegurado o al conductor autorizado para llevar el vehículo por los daños corporales y materiales causados a un tercero.

La cumplimentación de una póliza de seguro para el vehículo ha sido vista con anterioridad al estudiar el seguro multirriesgo. A continuación, y de forma práctica, se da a conocer cómo se cumplimentaría un parte amistoso en caso de accidente del automóvil.

**PÓLIZA DE SEGURO DE  
VIDA - TEMPORAL**

CONDICIONES PARTICULARES que, junto con las Generales y especiales correspondientes, forman la póliza con el número y en la modalidad indicados, y sin que separadas tengan valor ni efecto alguno.

NÚMERO DE PÓLIZA 2223334	AGENCIA O SUCURSAL HUELVA	INSPECTOR 000	AGTE. TEC. 000
-----------------------------	------------------------------	------------------	-------------------

AGENCIA O SUCURSAL LUIS PÉREZ SEGURA SAN JACINTO, 4 HUELVA	FEC. EFECTO 01-01-96	DURACIÓN ANUAL RENOVABLE
---	-------------------------	-----------------------------

ASEGURADO LUIS PÉREZ SEGURA	FEC. EMISIÓN 01-01-96	FORMA DE PAGO ANUAL
--------------------------------	--------------------------	------------------------

La Empresa garantiza de acuerdo con las CONDICIONES GENERALES, ESPECIALES Y PARTICULARES de esta PÓLIZA, la cobertura de los riesgos y capitales que se detallan:

15 CONCEPTOS	
Capital seguro principal.....	12.000.000
Capital complementarios	
• Muerte por accidente.....	5.000.000

DETALLE DEL RECIBO,  
SEGÚN LA FORMA DE PAGO  
CONVENIDA

PRIMA NETA	P. COMPL.	R.E. IN	CONSORCIO	TOTAL RECIBO
13.500	10.000	1.500		25.000

OBSERVACIONES:  
Fecha de nacimiento del  
asegurado 05-03-61 NIF.  
22321598-D

Leído y Conforme  
El Tomador

TARRASA. S.A.  
Seguros y Reaseguros

Figura 9.7. Ejemplo de póliza de seguro de vida temporal.

Ejemplo: Supongamos, que tiene lugar un accidente el día 12 de Julio del año 1997 en Zaragoza capital a las 6 de la madrugada en el cruce de la Avenida Tenor Fleta con la calle San Juan de la Cruz. Al producirse a esas horas de la mañana no hubo ningún testigo.

El vehículo "A" de Javier Pontones giraba a la derecha para incorporarse a la avenida Tenor Fleta invadiendo el carril por el que circulaba el vehículo "B" de Enrique Buñuel.

Los daños sufridos por el vehículo "A" fueron:

- Rotura del faro trasero izquierdo.
- Rotura del guardabarros trasero.

Los daños del vehículo "B" fueron:

- Un golpe en el lado derecho.
- Rotura de faro delantero derecho.
- Rotura del guardabarros delantero.
- Pérdida de la rueda delantera derecha.

El parte fue amistoso pues el señor Pontones reconoció haberse incorporado de forma violenta a la vía, sin haber mirado si venía algún vehículo circulando.

Para la cumplimentación del parte amistoso es necesario conocer los siguientes datos referidos al vehículo "A":

- Persona asegurada: Javier Pontones, domiciliado en la calle Teruel nº10, 50008-Zaragoza.
- Vehículo: Ford Fiesta XR2i, matrícula Z-3355-CC.
- Aseguradora: Mafre, nº de póliza: 1266632, Agencia 2 de la calle Francisco de Goya de Zaragoza, 50004 de Zaragoza.
- Conductor: El asegurado, con permiso de conducir nº 9876543, clase B1, expedido en Zaragoza el 12 de Abril de 1971.

Para la cumplimentación del parte amistoso es necesario conocer los siguientes datos referidos al vehículo "B":

- Persona asegurada: Enrique Buñuel, domiciliado en la calle Cuenca nº12, 50009- Zaragoza.
- Vehículo: Renault Clio, matrícula Z-3456-DE.
- Aseguradora: Mutua Catalana Occidente, nº de póliza: 1232432, Agencia 4 de la calle Maestro Herrera de Zaragoza, 50008.
- Conductor: El asegurado, con permiso de conducir nº 12345678, clase B1, expedido en Zaragoza el 3 de Abril de 1976.

La declaración amistosa del accidente de automóvil sería como la que se muestra en la Figura 9.8.

### c) Seguro de enfermedad y asistencia sanitaria.

Además de la asistencia recibida por la Seguridad Social muchas personas pueden tener de forma complementaria un seguro de enfermedad y asistencia sanitaria con entidades privadas.

# declaración amistosa de accidente de automóvil

No implica reconocimiento de responsabilidad, pero una correcta consignación de todos los datos facilita la tramitación.

La firma de AMBOS conductores es obligatoria

1. Fecha accidente	hora	2. Lugar (Estado, provincia, población, calle o carretera, etc.)	3. Víctima(s) incluso leve(s)
12 Julio 1997	6	Zaragoza, C/ San Juan de la Cruz y Av/ Tenor Fleta	<input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> SI *
4. Daños materiales a los de los vehículos A y B	5. Testigos. Nombre, dirección y teléfono (precisar cuando se trata de ocupantes si son del A o del B).		
<input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> SI *	Sin testigos		

**vehículo A**

6. Asegurado (véase póliza de Seguro)  
 Nombre (mayúsculas) **JAVIER**  
 Apellidos **PONTONES**  
 Dirección (calle y nº) **TERUEL, 10**  
 Localidad (y c. postal) **ZARAGOZA, 50008**  
 Nº telf. (de 9 h. a 17 h.)  
 ¿El Asegurado puede recuperar el IVA referente al vehículo?  NO  SI

7. Vehículo  
 Marca, modelo **FORD FIESTA XR2I**  
 Nº de matrícula (o bastidor) **Z-3355-CC**

8. Aseguradora  
**MAFRE**  
 Nº de póliza **1266632**  
 Agencia **Ag.2. C/ Francisco de Goya 50004 ZARAGOZA**  
 Nº de carta verde (Para los extranjeros)  
 Certificado o Carta verde } válido hasta  
 ¿Los daños propios del vehículo están asegurados?  NO  SI

9. Conductor (ver permiso de conducir)  
 Nombre (mayúsculas) **JAVIER**  
 Apellidos **PONTONES**  
 Dirección **TERUEL, 10 Zaragoza-50008**  
 Permiso de conducir nº **9876543**  
 Categoría (A, B, ...) **B1** Expedido en **ZARAGOZA** el **12/4/1971**  
 Permiso válido hasta

12. Circunstancias  
 Poner un aspa (x) en cada casilla que proceda para precisar el croquis.

1	Estaba estacionado	1
2	Salía de un estacionamiento	2
3	Iba a estacionar	3
4	Salía de un aparcamiento, de un lugar privado, de un camino de tierra	4
5	Entraba a un aparcamiento, a un lugar privado, a un camino de tierra	5
6	Entraba en una plaza de sentido giratorio	6
7	Circulaba por una plaza de sentido giratorio	7
8	Colisionó en la parte de atrás al otro vehículo que circulaba en el mismo sentido y en el mismo carril	8
9	Circulaba en el mismo sentido y en carril diferente	9
10	Cambiaba de carril	10
11	Adelantaba	11
12	Giraba a la derecha	12
13	Giraba a la izquierda	13
14	Daba marcha atrás	14
15	Invasión la parte reservada a la circulación en sentido inverso	15
16	Venía de la derecha (en un cruce)	16
17	No respetó la señal de preferencia	17

Indicar nº casillas marcadas

**vehículo B**

6. Asegurado (véase póliza de Seguro)  
 Nombre (mayúsculas) **ENRIQUE**  
 Apellidos **BUÑUEL**  
 Dirección (calle y nº) **CUENCA, 12**  
 Localidad (y c. postal) **ZARAGOZA, 50009**  
 Nº telf. (de 9 h. a 17 h.)  
 ¿El Asegurado puede recuperar el IVA referente al vehículo?  NO  SI

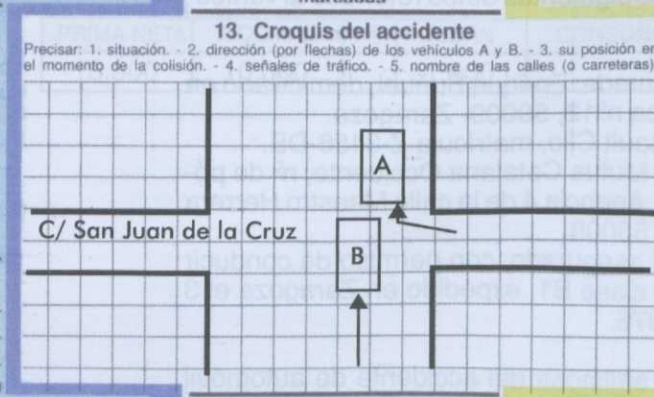
7. Vehículo  
 Marca, modelo **RENAULT CLIO**  
 Nº de matrícula (o bastidor) **Z-3456-DE**

8. Aseguradora  
**MUTUA CATALANA OCCIDENTE**  
 Nº de póliza **1232432**  
 Agencia **Ag.4. C/ Maestro Herrera 50008 ZARAGOZA**  
 Nº de carta verde (Para los extranjeros)  
 Certificado o Carta verde } válido hasta  
 ¿Los daños propios del vehículo están asegurados?  NO  SI

9. Conductor (ver permiso de conducir)  
 Nombre (mayúsculas) **ENRIQUE**  
 Apellidos **BUÑUEL**  
 Dirección **CUENCA, 12 Zaragoza-50009**  
 Permiso de conducir nº **12345678**  
 Categoría (A, B, ...) **B1** Expedido en **ZARAGOZA** el **3/4/1976**  
 Permiso válido hasta

10. Indicar por una flecha (→) el punto de choque inicial

11. Daños apreciados  
**Faro trasero izquierdo**  
**Parachoques trasero**



10. Indicar por una flecha (→) el punto de choque inicial

11. Daños apreciados  
**Golpe en el lado derecho**  
**Faro delantero derecho**  
**Parachoques delantero**  
**Rueda delantera dcha.**

14. Observaciones

15. Firma de los dos conductores  
 A B

\* En caso de heridos o daños materiales distintos que los de los vehículos A y B, recoger al dorso los datos de identificación, dirección, etc. No modificar estas diligencias después de firmadas y separados los ejemplares de los dos conductores. Ver declaración del Asegurado al dorso

Figura 9.8. Ejemplo de un parte de accidente.

Los seguros de enfermedad pueden ser de dos clases:

- o De indemnización por los gastos que puede ocasionar la enfermedad.
- o De asistencia, prestando los servicios que requiere la enfermedad.

Las entidades privadas ofrecen asistencia médica las 24 horas del día y ponen a disposición de sus clientes distintos médicos y clínicas a las que poder acudir en caso de necesidad.

Las cuotas o primas pagadas a estas entidades se consideran gasto deducible hasta un 15% en la declaración sobre la Renta.

Para la práctica de los seguros de esta clase, se necesita la autorización especial del Ministerio de Sanidad y debe señalarse un ámbito territorial en el que se pueden exigir las prestaciones.

### ACTIVIDADES

6ª ¿Qué seguros de vida ayudan al ahorro? ¿Por qué?

## ESQUEMA - RESUMEN

### ENTIDADES DE SEGUROS

*Concepto:* Empresas cuya finalidad es cubrir riesgos a los que están expuestas personas o cosas.

Sector asegurador:

- Entidades aseguradoras privadas.
- Mutualidades de Previsión Social o Montepíos.
- Entidades de Depósito.
- Consorcio de compensación de seguros.

Condiciones para el desarrollo de actividades aseguradoras

- Solicitar la autorización.
- Exigencia de capitales mínimos.
- Registro.

### EL SEGURO

*Concepto:* Cobertura a problemas que se plantean ante una situación de riesgo. Ayuda al ahorro y prevé asistencia técnica, sanitaria o judicial.

Clases de Seguros:

- o *Seguros Privados:* Se contratan de forma voluntaria.
- o *Seguros Obligatorios:* Están impuestos por el Estado.
- o *Seguros Sociales:* Cubren daños personales de una profesión.
- o *Seguros de Cosas.* La persona se previene contra las consecuencias de algún daño. Varios:
  - Contra Incendios.
  - Contra Robo.
  - De Transporte.
  - De Responsabilidad Civil.
  - Multirriesgo o Combinados.
- o *Seguros a Personas.* Se previene contra accidentes a su persona. Varios:
  - De Vida.
  - De Accidentes.
  - De Enfermedad o Asistencia Sanitaria.

### CONTRATO DE SEGURO

Elementos

- *Prima:* precio del seguro.
- *Riesgo:* inseguridad de un suceso.
- *Asegurador:* quien cubre el riesgo.
- *Contratante o tomador:* quien contrata el seguro.
- *Asegurado:* sobre quien recae el riesgo.
- *Beneficiario:* quien recibe la indemnización.

Derechos y Obligaciones de las partes

- o *Derechos:*
  - *Asegurador:* cobro primas.
  - *Asegurado:* recibir indemnización.
- o *Obligaciones:*
  - *Asegurador:* pagar indemnización.
  - *Asegurado:* pago primas, notificar modificaciones, comunicar el siniestro.

*Póliza de Seguros:* Documento de formalización del contrato de seguro.

Medios de Distribución del Riesgo

- *Reaseguro:* facultativo u obligatorio.
- *Coaseguro.*

## UNIDAD 10

# Los planes y fondos de pensiones

Autores:

SILVIA SANZ BLAS  
JOSÉ FERRERO FERRERO

UNIDAD 10

ENTIDADES DE SEGUROS

Concepto Empresas cuya finalidad es cubrir riesgos a los que están expuestas por sus actividades.

Sector asegurador

- Entidades aseguradoras privadas
- Mutualidades de Previsión Social o Montepíos
- Entidades de Depósito
- Consumo de compensación de seguros

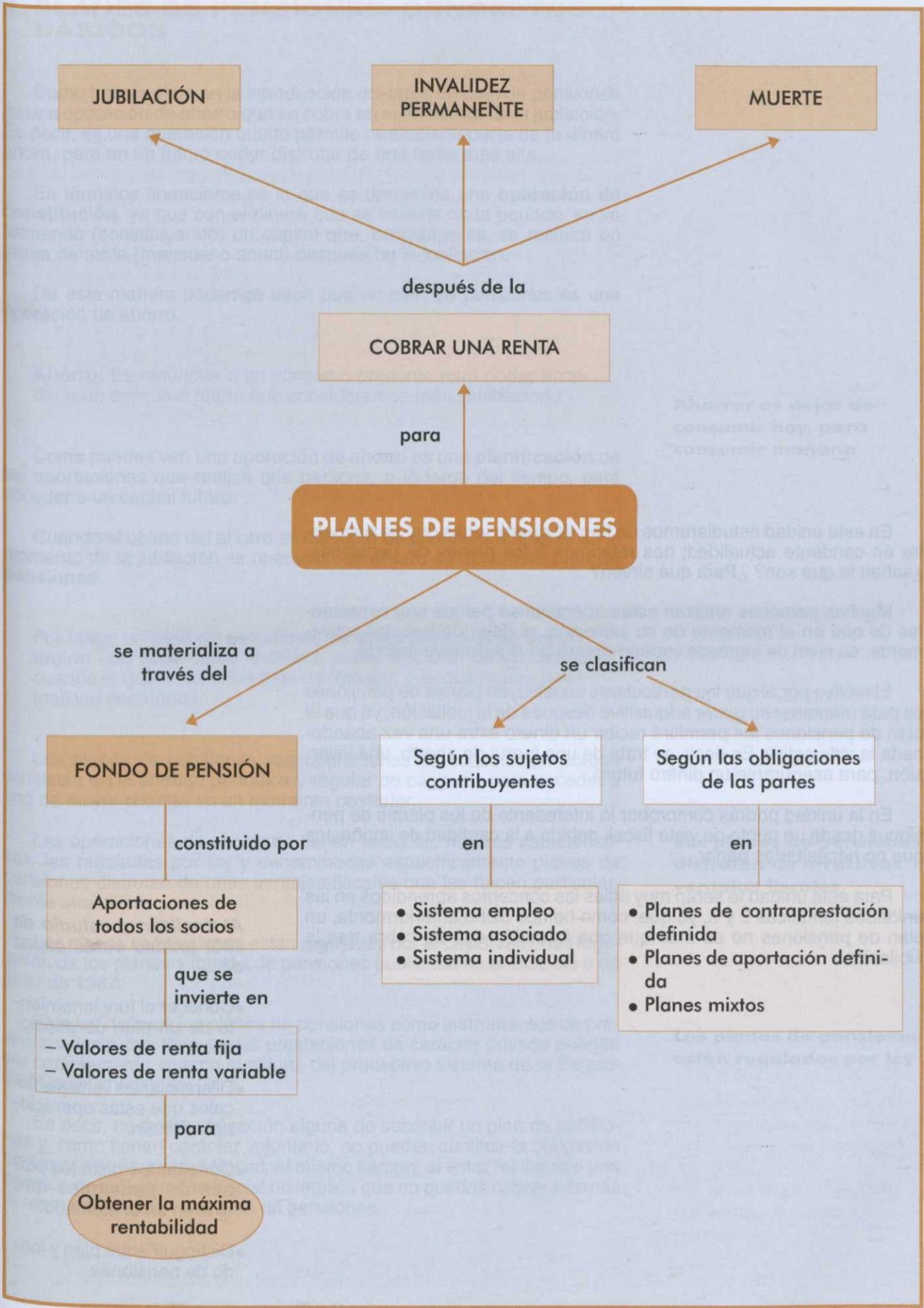
Condiciones para el resarcimiento de actividades aseguradoras

- Solución de autorización
- Exigencia de capitales mínimos
- Registro

ÍNDICE

PRESENTACIÓN .....	255
1. PLANES DE PENSIONES. CONCEPTOS BÁSICOS .....	257
2. PLANES DE PENSIONES REGULADOS POR LEY .....	260
2.1. PERSONAS QUE INTERVIENEN EN UN PLAN DE PENSIONES .....	261
2.2. ENTIDADES QUE INTERVIENEN EN UN FONDO DE PENSIONES .....	261
2.3. CLASIFICACIÓN DE LOS PLANES DE PENSIONES .....	261
2.4. CARACTERÍSTICAS DE LOS PLANES DE PENSIONES INDIVIDUALES .....	263
2.5. ANÁLISIS FINANCIERO DE LOS PLANES DE PENSIONES .....	266
2.6. RENTABILIDAD FINANCIERO-FISCAL .....	267
ESQUEMA - RESUMEN .....	270
SOLUCIONARIO A LAS ACTIVIDADES DE AUTOEVALUACIÓN .....	379
ACTIVIDADES DE HETEROEVALUACIÓN .....	412





En esta unidad estudiaremos un tipo de operaciones que se encuentra en candente actualidad; nos referimos a los planes de pensiones, ¿sabes lo que son? ¿Para qué sirven?

Muchas personas realizan estas operaciones porque son conscientes de que en el momento de su jubilación, al dejar de trabajar activamente, su nivel de ingresos experimentará un significativo recorte.

El motivo por el que los particulares constituyen planes de pensiones es para mantener su poder adquisitivo después de la jubilación, ya que el plan de pensiones les permitirá recibir un dinero extra una vez abandonada la vida activa. Es decir, se trata de una forma de ahorro, una inversión, para asegurarse un dinero futuro.

En la unidad podrás comprobar lo interesante de los planes de pensiones desde un punto de vista fiscal, debido a la cantidad de impuestos que no necesitarías pagar.

Para esta unidad te serán muy útiles los conceptos aprendidos en las unidades temáticas 2 y 3, ya que, como hemos dicho anteriormente, un plan de pensiones no es más que una inversión que se cobra tras la jubilación.

**Al finalizar el estudio de esta unidad serás capaz de...**

- Conocer el funcionamiento de un plan de pensiones.
- Diferenciar las ventajas fiscales que estas operaciones ofrecen.
- Conocer los distintos planes de pensiones que existen en el mercado.
- Distinguir entre plan y fondo de pensiones.

## 1. PLANES DE PENSIONES. CONCEPTOS BÁSICOS

Como habrás visto en la introducción del tema un plan de pensiones es una operación de ahorro que se cobra en el momento de la jubilación. Es decir, es una operación que te permite renunciar a parte de tu dinero ahora, para en un futuro poder disfrutar de una renta más alta.

En términos financieros es lo que se denomina una **operación de constitución**, ya que con el dinero que se invierte cada período, se va formando (constituyendo) un capital que, normalmente, se recibirá en forma de renta (mensual o anual) después de la jubilación.

De esta manera podemos decir que un plan de pensiones es una operación de ahorro.

**Ahorro:** Es renunciar a un consumo presente para poder acceder a un consumo futuro que consideramos más satisfactorio.

Como puedes ver, una operación de ahorro es una **planificación** de las aportaciones que realiza una persona, a lo largo del tiempo, para acceder a un capital futuro.

Cuando el objeto del ahorro es disponer de un dinero adicional en el momento de la jubilación, la operación de ahorro se denomina **plan de pensiones**.

Por tanto, **un plan de pensiones es una operación de constitución** que tiene como finalidad, poder disponer de un capital cuando el que lo suscribe deje de trabajar, o le ocurra otra eventualidad contratada.

Los planes de pensiones son operaciones de constitución porque consisten en la entrega periódica y regular de capitales para acceder a uno de mayor cuantía en un momento posterior.

Las operaciones de ahorro no tienen todas las mismas características, las reguladas por ley y denominadas específicamente planes de pensiones disfrutan de unas ventajas fiscales que las hacen particularmente atractivas.

Los planes de pensiones están regulados por la Ley 8/1987 de Regulación de los planes y fondos de pensiones publicada en el BOE de 9 de junio de 1987.

Esta ley define a los planes de pensiones como instrumentos de previsión voluntaria y libre, cuyas prestaciones de carácter privado pueden ser complemento, que no sustituto, del preceptivo sistema de la Seguridad Social obligatoria.

Es decir, no existe obligación alguna de suscribir un plan de pensiones y, como tienen carácter voluntario, no pueden sustituir la obligación de pagar a la Seguridad Social. Al mismo tiempo, el estar recibiendo una pensión de la Seguridad Social no implica que no puedas cobrar además la renta constituida en el plan de pensiones.

**Ahorrar es dejar de consumir hoy, para consumir mañana**

**Los planes de pensiones disfrutan de atractivas ventajas fiscales**

**Los planes de pensiones están regulados por ley**

### CARACTERÍSTICAS COMUNES A TODAS LAS OPERACIONES DE AHORRO

A continuación vas a conocer cuáles son las principales características de una operación de ahorro, ya que como hemos dicho anteriormente un plan de pensiones no es más que una operación de ahorro pero que se establece con un objetivo muy concreto.

● **Sensibilidad ante las variaciones del tipo de interés de la operación.**

Como vimos en las unidades 2 y 3, el tipo de interés refleja el rendimiento de nuestro dinero, por lo que es lógico pensar que las operaciones de ahorro, sobre todo las de larga duración, son muy sensibles a los cambios del tipo de interés.

Veamos con un ejemplo qué ocurre cuando varía el tipo de interés de una operación a 30 años.

Ejemplo: Supongamos que suscribes un plan de pensiones prepagable al que se hacen aportaciones mensuales de 10.000 ptas. El capital constituido a los 30 años si mantenemos constantes las aportaciones mensuales pero utilizamos los siguientes tipos de interés sería:

- a) 10%
- b) 8%
- c) 5%

TIPO INTERÉS	VARIACIÓN %	A LOS 30 AÑOS $C_{30}$	VARIACIÓN %
10 %		20.792.713 Ptas.	
8 %	20 %	14.176.029 Ptas.	31,8 %
6 %	50 %	8.186.935 Ptas.	60,6 %

Tabla 10.1.

Como recordarás, para calcular el valor de nuestro dinero al final de la operación, debemos utilizar la fórmula de una renta prepagable (si no recuerdas la fórmula, puedes encontrarla fácilmente en la unidad 3 de este Módulo).

Utilizando los valores finales del ejemplo para cada uno de los tipos de interés, vamos a analizar cuáles son las variaciones porcentuales de nuestro capital final causadas por cada tipo de interés.

Para ello vamos a calcular los porcentajes como se describe a continuación:

$$20\% = \left(1 - \frac{8}{10}\right) \cdot 100 \qquad 31,8\% = \left(1 - \frac{14.176.029}{20.792.713}\right) \cdot 100$$

Como puedes ver, una misma aportación mensual nos puede generar capitales muy distintos entre sí, en función del tipo de interés aplicable.

Así, que el tipo de interés disminuya en un 20%, es decir, que pase de ser un 10% a ser un 8%, no implica que el capital disminuya también en la misma proporción.

**En las operaciones de ahorro, los cambios en los tipos de interés no afectan proporcionalmente al valor final de la operación**

De hecho, este cambio de un 20% en el tipo de interés ha provocado que el capital resultante de la operación pase de ser 20.792.713 ptas., cuando nuestra rentabilidad era del 10%, a ser 14.176.029 ptas., un 31% inferior, cuando el tipo de interés baja a un 8%.

Este ejemplo es bastante ilustrativo para comprender que una determinada bajada (o subida) en los tipos de interés no provoca una bajada proporcional en nuestro capital final, sino que por el contrario, una determinada variación en el tipo de interés aplicable provoca siempre una variación mayor en nuestro capital final, variación que puede ser positiva o negativa en función de que los tipos de interés aumenten o disminuyan.

**ACTIVIDADES**

1ª Comprueba, utilizando la fórmula de la renta prepagable, la exactitud de los resultados obtenidos en el ejemplo anterior.

**• Importancia del efecto acumulación.**

Al igual que ocurre con las variaciones en los tipos de interés, una variación en el número de periodos que dura una determinada operación tampoco produce variaciones proporcionales en el capital que vamos a obtener al final de la misma.

El efecto acumulación provoca que un incremento en el número de periodos de la operación, dé lugar a capitales finales muy superiores, ya que el aumento en el capital constituido es más que proporcional respecto al aumento en el número de años de la operación.

De la misma manera que hemos hecho para el estudio de las variaciones del tipo de interés, vamos a plantear a continuación un ejemplo en el que no varían las aportaciones ni las tasas de interés, variando únicamente la variable objeto de estudio, que en este caso es el número de periodos que dura la operación.

Ejemplo: Sea un plan valorado a un tipo de interés constante del 5%. Las aportaciones mensuales prepagables son constantes y de cuantía 15.000 ptas.

Hallar el capital constituido a los 10, 20, y 35 años:

n	$c_n$
10 años	2.324.877 ptas.
20 años	6.111.846 ptas.
35 años	16.694.579 ptas.

Tabla 10.2.

Como puedes comprobar las variaciones de capital no son proporcionales a las variaciones en el número de periodos, ya que mientras que en el primer caso duplicamos el número de periodos, pasando de 10 a 20 años, el capital aumenta mucho más del doble, pasando de 2.324.877 ptas. a 6.111.846 ptas.

ACTIVIDADES

2ª Aplicando la fórmula de la renta correspondiente, comprueba matemáticamente los resultados del ejemplo anterior.

**La única característica comercial bilateral de los planes de pensiones es la comisión por cancelación anticipada**

● **Características Comerciales de las Operaciones de Ahorro.**

Debido a su escasez, las características comerciales bilaterales en los planes de pensiones no tienen una importancia significativa.

Recordemos que las características comerciales bilaterales eran aquellas que suponían un intercambio de capitales entre las partes de la operación, originado por algún servicio que el banco prestaba al cliente.

La única característica bilateral que se puede dar en este tipo de operaciones es la *comisión por cancelación anticipada*, que consiste en una penalización, variable según las condiciones pactadas en cada caso, por cancelar la operación antes del vencimiento.

En cuanto a las características comerciales unilaterales, es decir, aquellas que se producen entre una de las partes de la operación y un tercero ajeno a la misma, las más importantes son las características fiscales.

Debido a su importancia, estas características serán estudiadas con más detalle en los epígrafes siguientes, ya que permiten al titular del plan de pensiones pagar menos impuestos, afectando, por lo tanto, favorablemente al tanto de rendimiento que obtiene el titular del plan.

Vamos a continuación a estudiar en profundidad cuáles son y qué características tienen los principales planes de pensiones regulados por ley.

**2. PLANES DE PENSIONES REGULADOS POR LEY**

La ley define plan de pensiones como aquella operación por la que se constituye, mediante aportaciones monetarias, un fondo de dinero que se va a cobrar en caso de jubilación, orfandad, viudedad o supervivencia después de a una determinada edad.

Un **plan de pensiones** define el derecho de la persona, a favor de la cual se constituye, a percibir rentas o capitales por razón de supervivencia, orfandad, viudedad o jubilación.

La denominación "plan de pensiones" está reservada únicamente para este tipo de operaciones.

En un plan de pensiones se han de definir:

- *Las obligaciones de contribución al plan*, es decir, cuantía de las aportaciones que se van a hacer y su periodicidad (cuánto dinero vamos a destinar al plan y cada cuanto tiempo vamos a ingresar las cuotas).

**El nombre "plan de pensiones" es una denominación reservada**

– **Reglas de constitución y funcionamiento del patrimonio afecto al cumplimiento de los derechos.** Es decir, dónde y cómo invierte la entidad gestora del plan los fondos aportados por los titulares de las aportaciones (qué se va a hacer con nuestro dinero para obtener la máxima rentabilidad).

Las aportaciones que realiza el titular de un plan de pensiones van constituyendo un fondo (capital) que en este caso se denomina **fondo de pensiones**.

El **fondo de pensiones** es el instrumento de inversión que hace posible la consecución del plan.

El fondo de pensiones está formado por todas las aportaciones que han realizado todos y cada uno de los titulares del plan.

De esta forma las sumas invertidas por cada uno de los titulares se unen y, al tratarse de un capital mayor, se pueden obtener de él rentabilidades superiores a las que obtendría cada particular si quisiera invertir su dinero de forma individual.

## 2.1. PERSONAS QUE INTERVIENEN EN UN PLAN DE PENSIONES

Entre las personas que intervienen en un plan de pensiones destacan las siguientes:

- **Promotor:** Es la persona jurídica que impulsa la creación del plan. Generalmente es un banco.
- **Partícipes:** Son las personas físicas titulares del plan, y que se comprometen a realizar las aportaciones periódicas.
- **Beneficiario:** Será la persona física con derecho a disfrutar de la contraprestación del plan. Puede ser el partícipe u otra persona designada por él.

## 2.2. ENTIDADES QUE INTERVIENEN EN UN FONDO DE PENSIONES

- **Entidad Promotora:** Es la persona jurídica que promueve la creación del fondo y que participa en la constitución del mismo.
- **Entidad Gestora:** Se encarga de *administrar* y *rentabilizar* el patrimonio. Pueden ser entidades gestoras las Sociedades Anónimas dedicadas exclusivamente a esta actividad, las entidades de seguros de vida y las de promoción social.
- **Entidad Depositaria:** Tiene por objeto el depósito y la custodia de los valores mobiliarios y demás activos financieros.

## 2.3. CLASIFICACIÓN DE LOS PLANES DE PENSIONES

- **Según los sujetos contribuyentes al plan.**

- a) **Sistema empleo:** Su promotor es una empresa, y los partícipes son sus empleados. Sus aportaciones provienen básicamente de los promotores, es decir, de la empresa. Suelen venir estipulados en el convenio colectivo de la empresa.

Los planes de pensiones individuales se instrumentan mediante leyes financieras de capitalización

El fondo de pensiones permite obtener elevadas rentabilidades

Tres entidades intervienen en un fondo: la promotora, la gestora y la depositaria

2º Aplicando la fórmula de ejemplo anterior.

La única característica comercial bilateral de los planes de pensiones es la cotización por cancelación automática.

**En los planes de contraprestación definida el partícipe sabe cuándo y cuánto cobrará**

- b) **Sistema asociado:** Su promotor es una asociación, sindicato o gremio, y sus partícipes son los afiliados.
- c) **Sistema individual:** Es promovido por una institución financiera, y los partícipes son personas físicas sin vínculo entre ellas, es decir, que los partícipes no son ni sindicatos, ni asociaciones, sino particulares sin relación entre ellos.

No se pueden acoger a este sistema las personas que mantienen relaciones laborales con la entidad promotora (cajeros, subdirectores, etc.), incluyendo sus familiares hasta tercer grado.

Es importante que recuerdes que mientras en el caso a) es el empresario quien realiza las aportaciones, en los casos b) y c), estas provienen principalmente de los partícipes.

● **Según las obligaciones de las partes estipuladas en el plan.**

- a) **Planes de contraprestación definida:** Su principal característica es que en ellos se define exactamente cuánto cobrarán los beneficiarios.
- b) **Planes de aportación definida:** En este tipo de planes, lo que aparece definido de antemano son las aportaciones que va a realizar el partícipe, pero sin quedar definido cuánto se va a cobrar a la finalización del mismo.
- c) **Planes mixtos:** Son combinaciones de a y b, compartiendo características de ambos planes.

Estas dos clasificaciones no son excluyentes, es decir, existen planes de pensiones que admiten ambas clasificaciones.

Ejemplo: Los planes de sistema empleo admiten los de contraprestación definida y los planes de sistema individual admiten la modalidad de aportación definida.

A continuación te mostramos la relación que existe entre cada una de las dos clasificaciones:



Figura 10.1.



## 2.4. CARACTERÍSTICAS DE LOS PLANES DE PENSIONES INDIVIDUALES

Vamos en este punto a estudiar cómo funcionan los planes individuales de pensiones.

**a) Instrumentación:** Los planes de pensiones individuales se realizan mediante leyes de capitalización que permiten establecer la equivalencia financiera entre las aportaciones realizadas por el participante y las prestaciones que recibirá el beneficiario.

El cobro de este tipo de planes se puede pactar al contratar cada plan, pudiéndose cobrar todo en un solo pago o mediante una renta temporal de duración determinada, o una renta que dura hasta el fallecimiento del beneficiario (vitalicia).

En el primer caso, cobro de una suma determinada al finalizar la operación, ésta se calcula capitalizando cada una de las aportaciones hasta el vencimiento. Es decir, debemos calcular en la finalización de la operación el capital financieramente equivalente a la suma financiera de las aportaciones realizadas.

En los otros casos, es decir, cuando el beneficiario va a percibir una renta, la operación se complica un poco más ya que primero debemos calcular el capital equivalente y a partir de él, obtener las cuotas que va a percibir el beneficiario.

Ejemplo: Jaime realiza un plan de pensiones con una entidad bancaria a los 40 años, ingresando al final de cada mes 10.000 ptas. que se remuneraran a interés fijo mensual pactado del 0,8%. A los 65 años puede recibir el capital constituido, y la entidad le plantea las siguientes formas de cobrar ese capital:

- Cobrar el importe íntegro a los 65 años.
- Cobrar durante 10 años una mensualidad equivalente al capital constituido.
- Cobrar, hasta que fallezca, una mensualidad, al igual que el caso anterior, equivalente al capital que ha constituido durante esos 25 años. (Para facilitar su cálculo, y dadas las estadísticas de mortalidad media de la población, vamos a fijar que la edad probable de muerte de Juan es 85 años).

*¿Cuánto va a cobrar Jaime en cada caso?*

Para calcular la cantidad que va a percibir Jaime en el primer caso debemos capitalizar todas sus aportaciones de 10.000 ptas. mensuales durante los 25 años que dura la operación (300 meses) utilizando la fórmula de la renta pospagable:

$$10.000 \cdot [(1 + 0,008)^{300} - 1] / 0,008 = 12.398.020 \text{ ptas.}$$

A partir de esta cantidad puedes calcular cuáles serían las rentas que cobraría Jaime en el segundo y tercer caso, suponiendo que el tipo de interés que debemos utilizar sigue siendo 0,8% mensual.

Comprueba que en el segundo caso (duración 10 años) Jaime cobraría una renta mensual de 61.923 ptas. y que en el tercero (duración 20 años) ésta sería de 17.192 ptas.

**Los planes de pensiones individuales se instrumentan mediante leyes financieras de capitalización**

**No se puede recibir la contraprestación del plan hasta que el partícipe no se jubile**

**Los planes de pensiones no garantizan ninguna rentabilidad, por ser operaciones a muy largo plazo**

**b) Disponibilidad de los derechos consolidados:** Como hemos comentado anteriormente, en los planes de pensiones el derecho a recibir la prestación viene únicamente determinado por jubilación, muerte o invalidez del partícipe. Sólo se accede a la contraprestación ante estas eventualidades, por lo que el plan no se podrá cancelar anticipadamente.

No obstante, existe la figura de **partícipe en suspenso** que se produce cuando el partícipe, por causa ajena a su voluntad, no puede aportar las cantidades periódicas acordadas.

Lógicamente, a la hora de recibir la contraprestación, esta situación hará que se perciba una menor cuantía al final de la operación, ya que existen aportaciones que no se realizan y que consecuentemente, no van a generar intereses.

**c) Inversiones del fondo:** La entidad financiera promotora del plan debe invertir las aportaciones con el objeto de mejorar los resultados del plan, no obstante esta rentabilidad no está garantizada a ser planes de pensiones operaciones a muy largo plazo.

Los bancos deben materializar sus inversiones en:

- 10 % libre disposición del banco.
- 90 % en activos financieros de mercados organizados:
  - En depósitos bancarios con un máximo del 15%.
  - En créditos con garantía hipotecaria.
  - En inmuebles.

Así mismo, la entidad asegurará la liquidez del fondo manteniendo un coeficiente mínimo del 1% del activo, en activos de liquidez inmediata como:

- Depósitos a la vista.
- En activos del mercado monetario con liquidez no superior a tres meses.

Ejemplo: De cada peseta que aporte Luis a un plan de pensiones, la entidad está obligada a invertir ese capital siguiendo el esquema del cuadro siguiente:

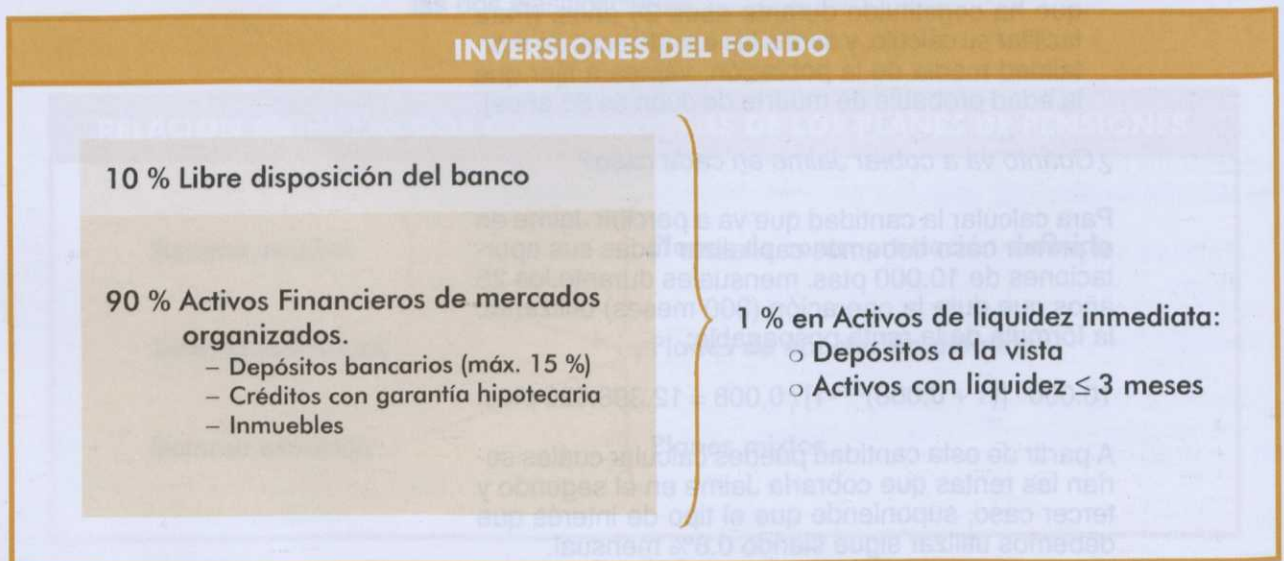


Figura 10.2.

d) **Régimen fiscal:** Es el principal aliciente de los planes de pensiones, ya que permite que el partícipe no tribute por ese dinero ahorrado hoy, sino que lo hará el beneficiario cuando cobre el capital constituido.

**Los fondos de pensiones tienen un trato fiscal muy favorable**

Vamos a continuación a estudiar los regímenes del partícipe y del beneficiario

● **Régimen fiscal del partícipe:** Todas las aportaciones realizadas por el partícipe al plan son deducibles del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).

Se deducirán la totalidad de las aportaciones realizadas al plan de pensiones, siempre que esta totalidad sea menor o igual que el menor de los siguientes conceptos:

- 15% de los rendimientos netos del trabajo del partícipe.
- 1.000.000 ptas.

Ejemplo: Si Jaime ha aportado 1.100.000 ptas. a un plan, y el 15% de sus rendimientos netos asciende a 850.000 ptas., sólo se podrá deducir 850.000, ya que éste es el menor de los dos conceptos ( $850.000 < 1.100.000$ ).

● **Régimen fiscal del beneficiario:** Tributará en el IRPF, por la cuantía que perciba del plan como rendimientos del trabajo, sea cual sea la condición de este beneficiario. Si opta por:

- Un capital único, el importe percibido se considerará renta irregular y tributará como tal.
- Una renta, las cantidades percibidas se integrarán en el resto de renta del período como renta regular, teniendo exactamente la misma consideración que las rentas del trabajo.
- Una solución mixta, es decir, un capital y una renta se aplicarán los dos principios proporcionalmente.

Ejemplo: Si Jaime recibe como beneficiario de un plan de pensiones 500.000 ptas. al año y como rendimientos del trabajo 2.500.000 ptas. tributará en el IRPF como si hubiera tenido unos ingresos de 3.000.000 ptas.

Si percibiera 2.000.000 ptas. como capital y luego una renta anual de 300.000 ptas. tributará por 2.800.000 ptas. como rendimientos del trabajo y 2.000.000 como rendimiento irregular.

En caso de muerte del beneficiario o partícipe, los rendimientos no estarán sujetos al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD), ni tampoco al Impuesto sobre Patrimonio (IP), puesto que los planes de pensiones no tienen valor de mercado.

● **Régimen fiscal del fondo:** Por los rendimientos que genera, tributa a tipo 0, es decir, no ha de pagar cuantía alguna. Hacienda devolverá al fondo, las cantidades que haya retenido cuando el fondo percibió rendimientos del capital mobiliario.

Tampoco tributa por I.V.A. ni por el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD) que hace referencia a las compraventas sobre bienes muebles e inmuebles y a cualquier acto jurídico documentado como actas notariales, etc.

## 2.5. ANÁLISIS FINANCIERO DE LOS PLANES DE PENSIONES

Como hemos visto anteriormente, el capital que constituye el participante depende de la cuantía de la aportación, del número de aportaciones ( $n$ ) y de la rentabilidad ( $i$ ).

Al final de la operación se puede optar entre:

- Recibir todo el capital constituido de una sola vez.
- Recibir una renta con pagos periódicos (mensuales, bimensuales, trimestrales, anuales, etc.), durante un cierto tiempo o vitalicia.

Si se opta por una renta temporal durante un cierto tiempo, los capitales a percibir dependerán de aspectos financieros como el tipo de interés que se pacte de nuevo, o la cuantía de los términos.

Si se opta por una renta vitalicia se han de tener en cuenta también aspectos como la edad y el sexo del beneficiario, ya que la probabilidad de fallecimiento varía según estos aspectos.

Vamos ahora a ver cuál es el esquema de un plan de pensiones que se cobra mediante un capital único en  $t_n$ :

Donde:

$t_0, t_1, \dots$ : Fechas en las que se produce el desembolso de la aportación.

$a$  : Aportaciones al plan.

$i$  : Intereses generados por la aportación en cada periodo.

$C_n$  : Capital constituido al final de la operación.

**El beneficiario puede optar entre recibir toda la contraprestación en un instante, o percibir una renta temporal**

Los planes de pensiones no garantizan ninguna rentabilidad, por ser operaciones a muy largo plazo

### PLAN DE PENSIONES CON COBRO DE CAPITAL ÚNICO

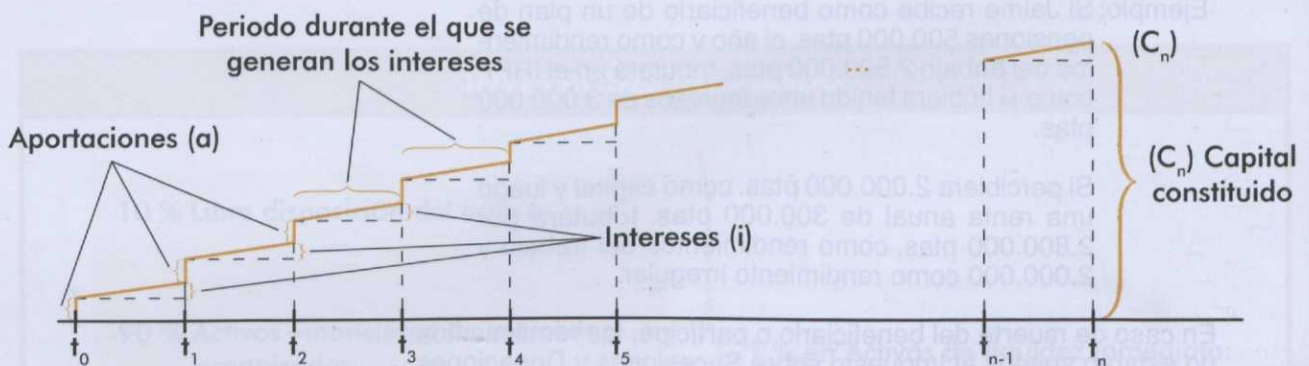


Figura 10.3.

Como se puede observar en el gráfico, en este caso el participante va realizando aportaciones mensualmente ( $a_n$ ) que se van capitalizando a un interés determinado ( $i_n$ ) y al final de la operación (tras su jubilación, invalidez o muerte) recibe una cantidad equivalente ( $C_n$ ).

Una vez visto el esquema de un plan de pensiones que se cobra mediante un pago único, veamos cuál es el esquema de un plan de pensiones que se cobra mediante una renta.

Siguiendo la misma nomenclatura tendremos:

$t_0, t_1, \dots$ : Fechas en las que se produce el desembolso de la aportación.

$t_{n+1}, t_{n+2}, \dots$ : Momentos en que se recibe la renta.

$r$ : Cuantía de la renta que percibe el beneficiario durante un periodo de tiempo determinado.

$i$ : Intereses generados por el capital constituido que queda pendiente de devolución por parte de la entidad.

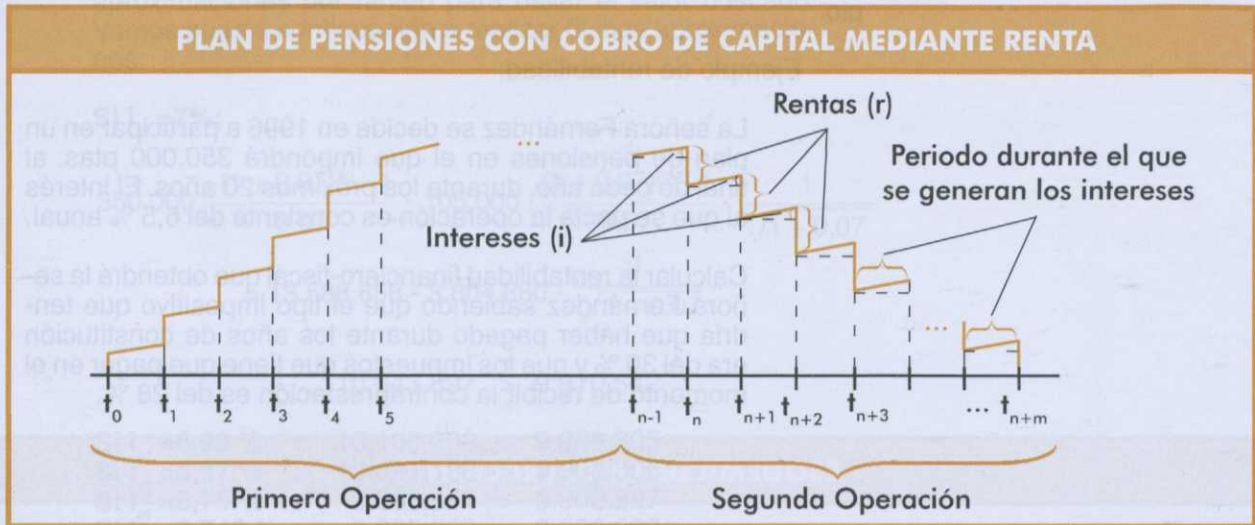


Figura 10.4.

Como puedes ver, en esta segunda modalidad de planes de pensiones, una vez que se termina de constituir el capital  $C_n$ , comienza una operación de amortización, en la que el beneficiario recibe el capital constituido en forma de renta.

## 2.6. RENTABILIDAD FINANCIERO-FISCAL

La **rentabilidad financiero fiscal** es el *tanto efectivo de rendimiento que establece la equivalencia financiera entre las aportaciones al plan y el/los capitales recibidos llegado el vencimiento*, bien sea en un único pago o en forma de renta.

Para hallar esta rentabilidad debemos tener en cuenta las siguientes características fiscales:

- El ahorro fiscal por las aportaciones realizadas año tras año.
- Los impuestos a pagar en el año de percepción de la renta.

Este tanto efectivo de rendimiento expresará la rentabilidad total que obtienen el partícipe y el beneficiario una vez finalizada la operación, tanto la constitución como el cobro de los capitales.

Para comprender mejor el funcionamiento y el desarrollo de esta rentabilidad financiero fiscal sería conveniente que repasases algunas fórmulas y conceptos que se vieron en la unidad temática 3.

A continuación vamos a enumerar una serie de hipótesis necesarias para calcular la rentabilidad financiero-fiscal, ya que sin el cumplimiento de estas hipótesis es imposible su cálculo:

1. El partícipe y el beneficiario son la misma persona.
2. Las aportaciones son anuales, teniendo como vencimiento el extremo superior del año natural, es decir, el 31 de diciembre.
3. La liquidación del impuesto se hace el 30 de junio del año siguiente, que es el último día para presentar la declaración de renta.
4. Sólo analizaremos el caso de percepción de un capital único, al final del período de constitución.

Dada su complejidad, la mejor manera de comprender correctamente el cálculo de la rentabilidad es seguir atentamente el siguiente ejemplo.

Ejemplo de rentabilidad:

La señora Fernández se decide en 1996 a participar en un plan de pensiones en el que impondrá 350.000 ptas. al final de cada año, durante los próximos 20 años. El interés al que se pacta la operación es constante del 6,5 % anual.

Calcular la rentabilidad financiero-fiscal que obtendrá la señora Fernández sabiendo que el tipo impositivo que tendría que haber pagado durante los años de constitución era del 30 % y que los impuestos que tiene que pagar en el momento de recibir la contraprestación es del 28 %.

### ESQUEMA DE LA OPERACIÓN

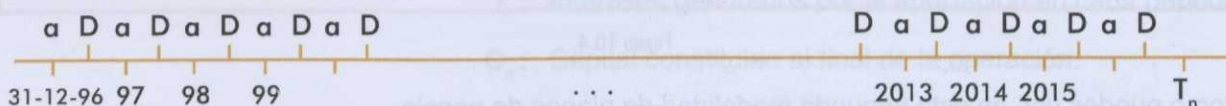


Figura 10.5.

Donde:

- a : Aportaciones anuales constantes = 350.000 ptas.
- D : Deducción o ahorro fiscal anual =  $t_1 \cdot 350.000$  ptas.
- T<sub>n</sub> : Impuestos a pagar al final de la operación = 28% · C<sub>n</sub>

Vamos a continuación a hallar los valores que compondrán la ecuación de equivalencia financiera, A, D y T<sub>n</sub>:

La deducción anual (D) será igual a la aportación anual por el tipo impositivo del año correspondiente; en este caso, hemos supuesto que el tipo impositivo es constante (30%) durante todos los periodos de constitución del plan.

$$D = 350.000 \cdot 30\% = 105.000 \text{ ptas. de ahorro anual.}$$

C<sub>n</sub> es el importe bruto que recibirá la señora Fernández. A este importe habrá que restar los impuestos que ha de pagar en este momento de recepción del capital. Para hallar el C<sub>n</sub> utilizaremos el interés de la operación del 6,5 % anual.

$$C_n = a \cdot \overline{S}_{20} \cdot i; C_n = 350.000 \cdot \frac{(1,065)^{20} - 1}{0,065}; C_n = 13.588.858 \text{ ptas.}$$

T<sub>n</sub> es la cantidad que tiene que pagar de impuestos en el momento de recibir el capital. Se calcula como un 28% de C<sub>n</sub>, como indica el enunciado:

$$T_n = 28\% \cdot C_n = 28\% \cdot 13.588.858 = 3.804.880 \text{ ptas.}$$

Ahora que ya disponemos de todos los datos, planteamos la equivalencia financiera en el final de la operación, utilizando un  $i_{af}$  (rentabilidad financiero-fiscal) desconocido:

$$a \cdot S_{\overline{20}|} \cdot i_{af} - D \cdot S_{\overline{20}|} \cdot i_{af} \cdot \frac{1}{\sqrt{1+i_{af}}} = C_n - T_n \cdot \frac{1}{\sqrt{1+i_{af}}}$$

$$a \cdot \frac{(1+i_{af})^{20} - 1}{i_{af}} - D \cdot \frac{(1+i_{af})^{20} - 1}{i_{af}} \cdot \frac{1}{\sqrt{1+i_{af}}} = C_n - T_n \cdot \frac{1}{\sqrt{1+i_{af}}}$$

Como vimos en la unidad didáctica 3 cuando calculábamos la rentabilidad efectiva, es necesario realizar diversas aproximaciones por tanteo para hallar el valor buscado. Vamos pues a continuación a realizar dichas aproximaciones:

Si  $i_{af} = 7\%$ :

$$350.000 \cdot \frac{(1+0,07)^{20} - 1}{0,07} - 105.000 \cdot \frac{(1+0,07)^{20} - 1}{0,07} \cdot \frac{1}{\sqrt{1+0,07}}$$

$$= 13.588.858 - 3.804.880 \cdot \frac{1}{\sqrt{1+0,07}}$$

$$10.043.897 > 9.910.542$$

- Si  $i_{af} = 6,93\%$  : 10.108.200 > 9.909.305
- Si  $i_{af} = 6,87\%$  : 10.041.138 > 9.908.305
- Si  $i_{af} = 6,75\%$  : 9.908.521 > 9.906.237
- Si  $i_{af} = 6,748\%$  : 9.906.327  $\cong$  9.906.202

Podemos dar esta última aproximación como buena y decir que: "La *rentabilidad financiero-fiscal* de la operación es del **6,748% anual**".

## ESQUEMA - RESUMEN

### PLAN DE PENSIONES

**Concepto:** Es una operación de constitución para poder disponer de un capital en un momento determinado.

- Características**
- Sensible ante las variaciones de los tipos de interés (a mayor interés, mayor capital constituido).
  - Efecto acumulación (a mayor número de períodos, mayor capital constituido).
  - Características comerciales, bilaterales y unilaterales (las más importantes son las fiscales).

**Personas que intervienen:**

- **Promotor**, persona jurídica que impulsa el plan.
- **Partícipes**, son los titulares del plan y realizan las aportaciones.
- **Beneficiario**, es quien disfrutará de la contraprestación del plan.

- Clasificación**
- Según sujetos contribuyentes
    - **Sistema empleo:** El promotor es la empresa (realiza las aportaciones) y los partícipes son los empleados.
    - **Sistema asociado:** El promotor es una asociación y los partícipes sus asociados.
    - **Sistema individual:** El promotor es un banco y los partícipes personas físicas, excepto familiares de los empleados de la entidad, hasta tercer grado.

- Según las obligaciones de las partes
  - **Planes de contraprestación definida:** Se definen cuanto cobrarán los beneficiarios.
  - **Planes de aportación definida:** Se definen las aportaciones del partícipe.
  - **Planes mixtos.**

- Características de los planes Individuales**
- Instrumentación, mediante leyes de capitalización se establece la equivalencia financiera entre las aportaciones y el capital constituido. Éste puede ser cobrado: de golpe, en rentas, vitalicias o en rentas de duración determinada.
  - Disponibilidad de los derechos consolidados, por jubilación muerte o invalidez del partícipe. Partícipe en suspenso, cuando el partícipe no puede realizar las aportaciones, lo que hace que constituya menos capital.
  - Inversiones del fondo, la entidad promotora invierte las aportaciones del plan para mejorar sus resultados. 10% libre disposición, 90% en mercados organizados (depósitos, créditos, inmuebles), debiendo mantener un 1% en activos de liquidez inmediata.
  - Régimen Fiscal, ventajas del:
    - Partícipe, las aportaciones son deducibles del IRPF.
    - Beneficiario, tributará por la cuantía recibida en IRPF como rendimientos del trabajo.
    - Fondo, tributa a tipo 0 y tampoco tributa por IVA ni por ITPAJD.



UNIDAD 11

**PLAN DE PENSIONES**  
(continuación)

*Análisis Financiero*

- El capital constituido depende de:
  - El importe de la aportación.
  - El número de aportaciones.
  - La rentabilidad de la operación.
- Se puede optar entre:
  - Recibir el capital constituido de golpe.
  - Recibirlo en forma de renta:
    - Pagos periódicos durante un tiempo determinado.
    - Pagos periódicos hasta fallecimiento.

*Rentabilidad Financiero-Fiscal*

- Bajo una hipótesis y mediante unas fórmulas, se halla el rendimiento de la operación, desde las aportaciones realizadas hasta las rentas o capital percibido, incluyendo las siguientes características fiscales:
  - Ahorro fiscal por las aportaciones realizadas.
  - Impuestos a pagar sobre las rentas o capital constituido.

**FONDO DE PENSIONES**

*Concepto:* Instrumento que hace posible llevar a cabo el plan.

*Entidades que intervienen:*

- *Promotora*, la que promueve la creación del fondo.
- *Gestora*, administra y rentabiliza el patrimonio del fondo.
- *Depositaria*, custodia los valores mobiliarios y demás activos.



## UNIDAD 11

# Operaciones de cálculo de las primas de seguros

Autora:

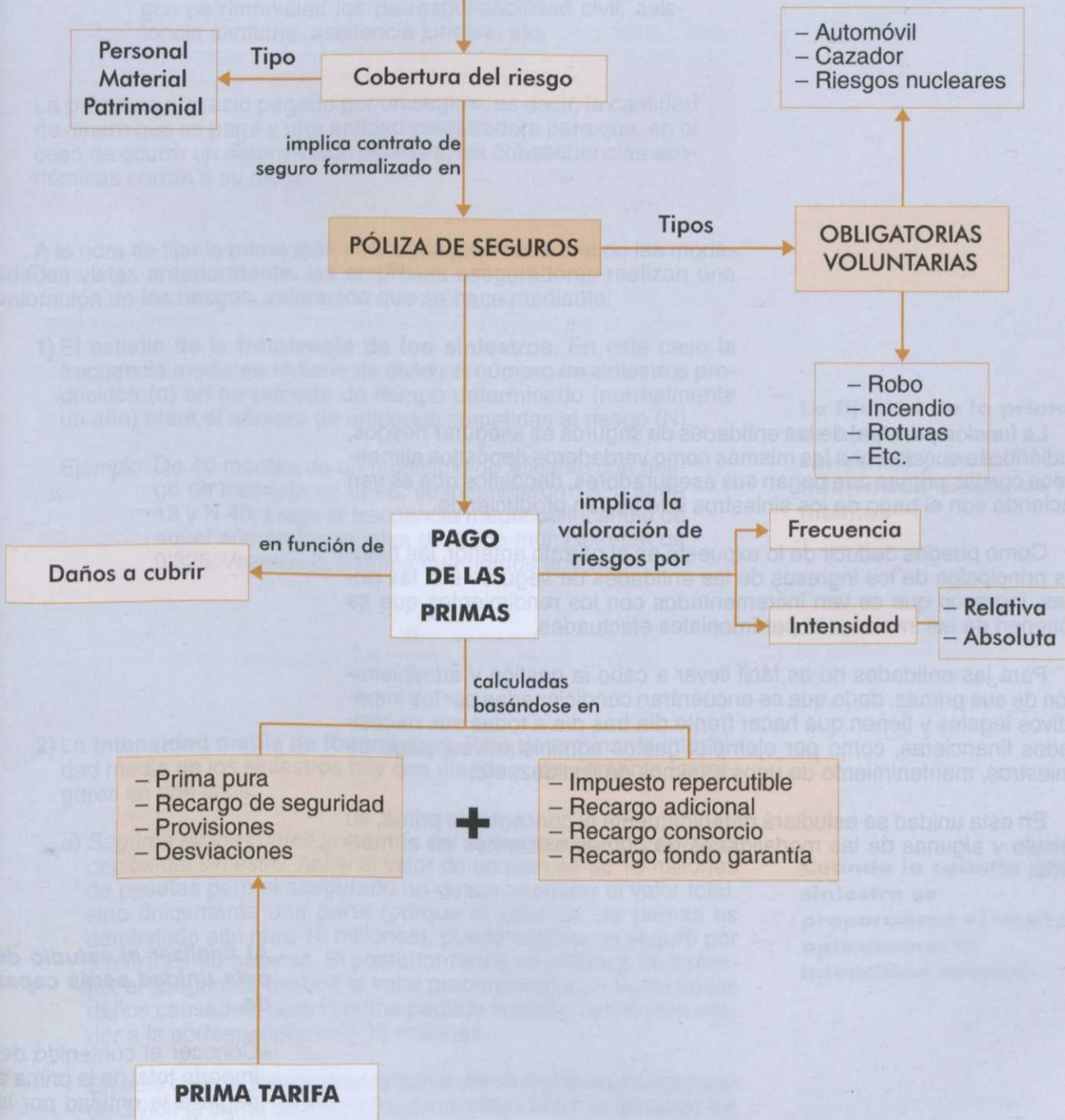
SILVIA SANZ BLAS

UNIDAD 11

ÍNDICE

PRESENTACIÓN .....	275
1. CONCEPTO DE PRIMAS DE SEGUROS .....	277
2. CLASES DE PRIMAS DE SEGUROS .....	286
2.1. SEGURO OBLIGATORIO .....	287
2.2. SEGURO VOLUNTARIO .....	287
2.3. SEGURO DE OCUPANTES .....	288
ESQUEMA - RESUMEN .....	290
SOLUCIONARIO A LAS ACTIVIDADES DE AUTOEVALUACIÓN .....	380
ACTIVIDADES DE HETEROEVALUACIÓN .....	412

## ENTIDADES DE SEGUROS



## ENTIDADES DE SEGUROS

Riesgos naturales  
Casos  
Automóvil

Cobertura del riesgo

Tipo

Patrimonial  
Material  
Personal

OBLIGATORIAS  
VOLUNTARIAS

FÓRZA DE SEGUROS

La función principal de las entidades de seguros es asegurar riesgos, pudiéndose considerar a las mismas como verdaderos depósitos alimentados con las primas que pagan sus aseguradores, depósitos que se van vaciando con el pago de los siniestros que se van produciendo.

Como puedes deducir de lo expuesto en el párrafo anterior, las fuentes principales de los ingresos de las entidades de seguros son las primas, ingresos que se ven incrementados con los rendimientos que se obtienen de las inversiones patrimoniales efectuadas.

Para las entidades no es fácil llevar a cabo la gestión y administración de sus primas, dado que se encuentran condicionadas por los imperativos legales y tienen que hacer frente día tras día a todas sus necesidades financieras, como por ejemplo: gastos administrativos, pago de siniestros, mantenimiento de unos mínimos de liquidez, etc.

En esta unidad se estudiará detenidamente el concepto de prima, su cálculo y algunas de las modalidades de primas existentes en el mercado.

**Al finalizar el estudio de esta unidad serás capaz de...**

- Conocer el contenido del importe total de la prima a pagar a la entidad por la cobertura de un riesgo.
- Analizar los distintos tipos de primas posibles según los distintos riesgos a cubrir.

## 1. CONCEPTO DE PRIMAS DE SEGUROS

Como ya se ha visto en la unidad temática 10, los riesgos pueden clasificarse en personales, materiales o patrimoniales, en función de que se afecte a las personas, a las cosas o amenacen al patrimonio de las personas, respectivamente.

Ejemplo: Son riesgos personales los de supervivencia, accidente, enfermedad, etc. Los riesgos materiales son los de incendios, robo, transporte, rotura, etc. Y son riesgos patrimoniales los de responsabilidad civil, asistencia sanitaria, asistencia jurídica, etc.

La **prima** es el precio pagado por un seguro, es decir, la cantidad de dinero que se paga a una entidad aseguradora para que, en el caso de ocurrir un determinado siniestro, las consecuencias económicas corran a su cargo.

A la hora de fijar la prima más adecuada para cada una de las modalidades vistas anteriormente, las empresas aseguradoras realizan una valoración de los riesgos, valoración que se hace mediante:

- 1) El estudio de la **frecuencia de los siniestros**. En este caso la frecuencia media se obtiene de dividir el número de siniestros producidos ( $n$ ) en un período de tiempo determinado (normalmente un año) entre el número de unidades sometidas al riesgo ( $N$ ).

Ejemplo: De 40 montes de un municipio de Alicante con riesgo de incendio en el 96, se incendiaron 13,  $n$  sería 13 y  $N$  40, luego la frecuencia media de incendio de aquel año en los montes de dicho municipio fue de 0'325. Veamos la fórmula que hemos aplicado:

$$f = \frac{n}{N}$$

- 2) La **intensidad media de los mismos**. Para determinar la intensidad media de los siniestros hay que clasificar previamente los seguros en dos tipos:

a) *Seguros en los cuales la cuantía del siniestro es proporcional al capital del siniestro*. Así si el valor de un bien es de 15 millones de pesetas pero el asegurado no desea asegurar el valor total, sino únicamente una parte (porque el valor de las primas es demasiado alto para 15 millones), puede realizar un seguro por 5 millones de pesetas. Si posteriormente se produce un siniestro, el asegurado recibirá el valor proporcional a un tercio de los daños causados, pero la prima pagada también habrá sido inferior a la correspondiente a 15 millones.

En este caso la **intensidad relativa** del siniestro es el resultado de dividir la suma de los daños producidos entre la suma de los capitales asegurados:

$$i = \frac{\text{suma de daños}}{\text{suma de valores}}$$

**El pago de la prima es un requisito indispensable para que la entidad de seguros se haga cargo de la cobertura del riesgo asegurado**

**La fijación de la prima es función de los siniestros y de la intensidad media de los mismos**

**Cuando la cuantía del siniestro es proporcional al capital, aplicaremos la intensidad relativa**

La fijación de la prima es función de la frecuencia de los siniestros y de la intensidad media de los mismos

Cuando la cuantía del siniestro es proporcional al capital, aplicaremos la intensidad relativa.

Ejemplo: Imaginemos que en la ciudad de Sevilla se han producido 978 incendios en las viviendas durante el 96, ascendiendo los daños a 300 millones de pesetas. Por otro lado, los capitales asegurados de las viviendas siniestradas ascienden a 2.000 millones de pesetas.

Si aplicamos la fórmula vista anteriormente, obtendremos:

$$i = \frac{300.000.000}{2.000.000.000} = 0,15$$

El resultado es del 15% , es decir, el 15 por ciento del capital de las viviendas aseguradas en la ciudad de Sevilla está destinado a pagar los daños por incendio. O lo que es lo mismo, si un sevillano asegura su casa contra incendios por un importe de 3 millones de pesetas, la entidad aseguradora sabe que 450.000 pesetas (3 millones · 0'15) es la intensidad media de incendio de esa vivienda.

Si se hubiera asegurado la vivienda por 4 millones de pesetas, y aplicando la proporcionalidad del siniestro con el capital asegurado, la intensidad media habría sido de 600.000 ptas.

En el caso de los seguros proporcionales, la **prima anual por unidad asegurada** (p) es el resultado de multiplicar la frecuencia del siniestro por la intensidad relativa media del mismo:

$$p = f \cdot i$$

Una vez tengamos la prima anual por unidad asegurada, podremos obtener la **prima total** (P) que el asegurado deberá pagar a la aseguradora en ese año. Se obtiene multiplicando el capital asegurado (C) por la prima anual por unidad asegurada (p) hallada anteriormente. Como puedes observar, a mayor capital mayor importe a pagar, de ahí la proporcionalidad de la que hablábamos antes:

$$P = C \cdot p$$

Debemos señalar que para que esta forma de calcular la prima anual sea fiable, tanto la frecuencia como la intensidad deben ser significativas, es decir, deben acercarse lo más posible a la realidad.

Esta "significatividad" se consigue con una muestra suficientemente grande y representativa.

**Tanto la intensidad como la frecuencia deben acercarse a la realidad lo más posible**



Ejemplo: La **frecuencia** de incendio de los montes en el municipio de Alicante, no es significativa para toda España (si en España hay 1.700 montes, 40 no es un número significativo). Sí lo serían, por ejemplo, 1.000 montes.

Con la **intensidad** ocurre lo mismo, ya que para estimar correctamente el valor medio de los daños causados por cada siniestro es necesario estudiar un número de siniestros suficientemente grande.

También cabe decir que no es lo mismo la intensidad de incendio en una zona rural que en una urbana, como tampoco lo es en el norte de España que en el sur.

Ejemplo: Supón que la frecuencia con que se incendian las viviendas en la ciudad de Sevilla es del 1 por ciento, es decir, que de cada 100 viviendas se incendia una ( $f = 0'01$ ). Además la intensidad media es del 15% ( $i = 0'15$ ), o sea, que por término medio, en cada siniestro el valor de la indemnización corresponde a un 15% del valor total asegurado.

Siguiendo estas hipótesis de trabajo tenemos que:

1. La prima a pagar por unidad asegurada de cada persona que contrate contra incendios su vivienda en Sevilla, en un año determinado, es de:

$$p = 0'01 \cdot 0'15 = 0'0015$$

es decir, del 1'5 por mil anual

2. Si José, ciudadano de Sevilla, quiere asegurar su vivienda contra incendios por una póliza de 10.000.000 de ptas., siguiendo esta modalidad, pagará de prima total anual:

$$P = C \cdot p = 10.000.000 \cdot 0'0015 = 15.000 \text{ ptas.}$$

Si decidiera asegurar su vivienda por un capital menor, 7.000.000 ptas., la prima total a pagar le saldría:

$$P = 7.000.000 \cdot 0'0015 = 10.500 \text{ ptas.}$$

A continuación vamos a estudiar el cálculo de las primas en el caso de los seguros no proporcionales

- b) Seguros en los que no existe esta proporcionalidad entre la cuantía del siniestro y el capital establecido en la póliza.** Se trata de seguros en los que el capital de la póliza es el límite de la indemnización, y la persona que lo contrate no podrá variar dicho límite, es decir, el capital asegurado es una cuantía fija según la naturaleza de lo que se asegure.

Ejemplo: Supongamos que contratamos un seguro de hogar, en el que se establece como capital una póliza de 10 millones de pesetas siendo éste el límite máximo de la indemnización.

Al producirse un siniestro se valora el daño sufrido y se indemniza, generalmente, por un valor menor de lo pactado en la póliza, siempre por debajo de un límite establecido, el 80%, el 70%, etc., del capital asegurado.

No todos los seguros no son fáciles de valorar, dada la imposibilidad de individualizar los riesgos.

**Cuando el capital de la póliza sea el límite de la indemnización, aplicaremos la intensidad absoluta media**

Determinados ciertos factores como la edad y el sexo de los personas aseguradas, se toman como base para el cálculo de las primas, en aquellos seguros en los que no es posible individualizar riesgos.

En este caso se calcula la **intensidad absoluta media (I)**, que es el resultado de dividir la suma de las indemnizaciones por los siniestros ocurridos entre el número de siniestros (n) ocurridos durante un período de tiempo fijado. Para que el cálculo sea útil estos siniestros son siempre de pólizas de mismo capital y de riesgo homogéneo. Veamos la fórmula:

$$I = \frac{\text{Suma de indemnizaciones}}{n}$$

Cuando el capital de la póliza sea el límite de la indemnización, aplicaremos la intensidad absoluta media.

En el caso de seguros de este tipo, la prima no es por unidad asegurada sino por el total, es decir, no tenemos que multiplicarla por la cuantía de capital asegurado, ya que esta cuantía ya viene incluida en la intensidad absoluta.

Así pues, la fórmula de la **prima total** quedará como resultado de multiplicar la frecuencia por la intensidad absoluta:

$$P = f \cdot I$$

Al igual que en el caso anterior, la intensidad y la frecuencia deben ser significativas para que la prima total se acerque lo máximo al valor real.

Siguiendo el ejemplo anterior, si José quiere contratar un seguro de hogar estableciendo como capital una póliza de 10.000.000 de ptas., el proceso a seguir es el siguiente:

1. La entidad aseguradora lo primero que hará es estudiar los casos similares a la vivienda de José (metros cuadrados, capital asegurado, antigüedad del edificio, etc.), observando en cuáles de ellas se ha producido siniestro.
2. Luego pasará a observar el número total de siniestros que se han producido, pongamos 4 (n = 4), y también lo que la empresa ha tenido que indemnizar de esos cuatro siniestros, supongamos que ha ascendido a 22.000.000 de ptas. en total. Por tanto tenemos que:
3. Para hallar la intensidad (I):

$$I = \frac{22.000.000}{4} = 5.500.000 \text{ ptas.}$$

4. Si la frecuencia de los siniestros en los hogares es del 3 por mil, para hallar la prima total anual utilizamos la fórmula, vista anteriormente:

$$P = f \cdot I = 0'003 \cdot 5.500.000 = 16.500 \text{ ptas.}$$

Ten en cuenta que si se hubiera establecido como capital una póliza de 15.000.000 ptas. para el seguro de hogar de José, la intensidad absoluta no habría sido la misma, se debería calcular una nueva intensidad, observando otros seguros de misma o similar cuantía, metros cuadrados, riesgo homogéneo, etc.

No obstante, hay determinados seguros en los que no es posible individualizar los riesgos, resultando imposible llevar a cabo una valoración de los mismos, tal y como hemos visto anteriormente.

En estos casos, la valoración de los riesgos viene dada en función de determinadas características como el sexo y edad de las personas aseguradas en la entidad.

Ejemplo: La asistencia sanitaria.

Para el cálculo de las primas, tiene también interés conocer si los posibles riesgos a los que están expuestos las personas o cosas son constantes o variables:

- Son **riesgos constantes** aquellos cuya frecuencia no varía con la edad de la persona o cosas aseguradas. Se puede decir que son constantes la mayoría de los seguros materiales o patrimoniales.
- Son por otro lado **riesgos variables**, aquellos cuya frecuencia de ocurrencia varía con la edad de las personas.

Ejemplo: Un riesgo variable sería el riesgo de muerte, pues la frecuencia de que ocurra incrementa conforme la persona se va haciendo más mayor.

En estos casos, donde no es posible individualizar los riesgos, el cálculo de las primas está en función de las características de las personas aseguradas en la entidad.

Para realizar este cálculo, las entidades aseguradoras disponen de tablas en las que en función de la edad o sexo de los individuos, se especifica el importe de las primas a pagar.

En la tabla 11.1, que refleja las primas a pagar por un seguro que cubre muerte, invalidez absoluta y permanente, puede observarse el importe de las primas mensuales a pagar por cada millón de pesetas de capital asegurado.

Como podrás comprobar, en este caso dicho importe aumenta año a año con la edad de la persona.

Así pues, podemos decir que *las cuotas del seguro (tabla) se fijan en función del riesgo que cubren.*

Además, normalmente se establece un porcentaje fijo en torno al 5 ó 10 por ciento (de acuerdo con la evolución del Índice de Precios al Consumo) sobre el capital asegurado para que la protección no disminuya con el tiempo.

En las tablas establecidas en función de la edad del individuo se tiene en cuenta la edad del último cumpleaños de la persona si han transcurrido menos de 6 meses, o bien la edad siguiente en caso contrario.

**No todos los seguros no son fáciles de valorar, dada la imposibilidad de individualizar los riesgos**

**Determinadas características como la edad y el sexo de las personas aseguradas, se toman como base para el cálculo de las primas, en aquellos seguros en los que no es posible individualizar riesgos**

EDAD	CUOTA MENSUAL	EDAD	CUOTA MENSUAL
20	271	41	405
21	272	42	432
22	273	43	462
23	274	44	496
24	275	45	578
25	277	46	619
26	278	47	663
27	279	48	712
28	280	49	765
29	282	50	825
30	283	51	888
31	284	52	957
32	287	53	1034
33	291	54	1119
34	297	55	1348
35	305	56	1452
36	315	57	1567
37	328	58	1694
38	343	59	1834
39	361	60	1988
40	381		

Tabla 11.1.

La edad de la tabla hace referencia a los hombres, siendo para las mujeres la misma tabla disminuyendo la edad en 7 años. Observemos cómo funciona con algunos ejemplos:

Ejemplo: Supongamos que Alfredo, de 35 años de edad, quiere asegurar un capital de 4 millones de pesetas para el caso de muerte invalidez absoluta y permanente. Veamos cómo obtener la prima anual a pagar:

En primer lugar, en la columna de edad buscaremos 35, observamos que la cuota mensual que le corresponde es de 305 ptas. por millón asegurado.

Entonces, para calcular la prima mensual debemos realizar las siguientes operaciones:

$$305 \cdot 4.000.000 = 1.220 \text{ ptas./mes.}$$

Que al año serán:  $1.220 \cdot 12 = 14.640 \text{ ptas.}$

Veamos ahora que pasaría con su mujer Lola, que tiene la misma edad, y quiere contratar el mismo seguro que su marido.

Las operaciones para el cálculo de la prima anual son (observa que la edad equivale a la de 28 años, 35-7):

$$280 \text{ (cuota correspondiente)} \cdot 4.000.000 \cdot 12 = 13.440 \text{ ptas.}$$

Las primas que hemos calculado en los casos anteriores son **primas puras** ya que no contienen provisiones para gastos y desviaciones, esto es, las diferencias que existen entre la siniestralidad teórica y la siniestralidad real.

A la entidad aseguradora le gustaría que la prima que el asegurado está pagando coincidiera con la que en realidad tendría que pagar si conociera a la perfección el futuro de la cosa asegurada. Pero como el cálculo de la prima que paga el asegurado es aproximado, siempre existirán estas desviaciones.

Por ello, las entidades aseguradoras no trabajan a prima pura, sino que incrementan el importe de esa prima con una cantidad pequeña de dinero que recibe el nombre de **Recargo de Seguridad**. El importe de esta cantidad se determina en función del volumen de primas que se recauden y del patrimonio libre de cargas de que dispone la entidad aseguradora.

Solamente con la prima pura y el recargo de seguridad, una entidad aseguradora no puede subsistir. Las entidades tienen que soportar una serie de gastos tanto de gestión interna (administración) como de gestión externa (comerciales, publicidad, etc.) que hace necesario incrementar el importe de las primas.

De este modo, la prima incluirá también una cantidad de dinero en concepto de **provisión de recargo** para tales gastos.

La prima resultado de la suma de todos los conceptos anteriores recibe el nombre de **prima comercial o de tarifa**.

**Prima tarifa = Prima pura + Recargo de seguridad + Cantidad en concepto de provisión de recargo para los gastos de gestión interna y externa**

Veamos con un ejemplo qué podría ocurrir:

Ejemplo: Una entidad aseguradora que ha contratado un seguro de incendio con mil viviendas de la ciudad de Alicante. Si la frecuencia de siniestro fuera 1 por mil ( $f=0,001$ ) con un daño del 25%, la prima pura sería del 0,25 por mil. Sean los capitales asegurados de:

- 950 viviendas de valor 300.000 ptas., con prima anual cada una de 75 ptas. ( $0,0025 \cdot 300.000$ ).
- 50 viviendas de valor 5.000.000 ptas. con prima anual cada una de 1.250 ptas. ( $0,0025 \cdot 5.000.000$ ).

El importe total anual que recibiría la entidad en concepto de primas sería de:

950 viviendas · 75 =	71.250 ptas.
50 viviendas · 1.250 =	62.500 ptas.

**TOTAL IMPORTE PRIMAS      133.750 ptas.**

En este caso, como la frecuencia de los siniestros es de un 1 por mil y la pérdida de la vivienda es de un 25%, la entidad aseguradora se podría encontrar en cualquiera de las situaciones siguientes:

- a) Si se quemara una vivienda asegurada por 300.000 ptas., el importe del siniestro a pagar sería de 75.000 ptas. (25% de 300.000).
- b) Si se quemara una vivienda asegurada por 5.000.000 ptas., el importe a pagar sería de 1.250.000 ptas. (25% de 5.000.000 ptas.).

**La prima tarifa o comercial es la prima neta que sirve de base para el cálculo del importe total a pagar en concepto de prima**

**La variación del riesgo puede incrementar el importe a pagar en concepto de prima (sobreprima) o puede disminuirlo (descuento o bonificación)**

20  
21  
22  
23  
24  
25  
26  
27  
28  
29  
30  
31  
32  
33  
34  
35  
36

El importe de la prima neta se ve incrementado por los impuestos repercutibles, recargos adicionales, consorcios y el Fondo de Garantía

Como puede observarse en el primer caso, el importe que debe pagar la entidad al asegurado es de 75.000 ptas., cantidad soportable por la entidad pues ha cobrado un importe total en concepto de primas por esa modalidad de riesgo de 133.750 ptas.

En este caso se produce un saldo favorable a la entidad de 58.750 ptas.

En el segundo caso, la situación cambia, pues la entidad tiene que indemnizar al asegurado con 1.250.000 ptas. En este caso se produce un saldo desfavorable para la entidad de 1.116.250 ptas.

Como puede observarse en el ejemplo, existe una **desviación** importante ante los resultados de una situación y otra. Por ello, las entidades aseguradoras, para prevenirse de esos posibles desequilibrios y favorecer su estabilidad, unifican la magnitud de los riesgos que asumen estableciendo un máximo de capital a asegurar en cada uno de los riesgos.

De esta manera, y mediante un laborioso cálculo, se determinan el recargo de seguridad y la propia tasa de la prima.

Según lo expuesto, surge la duda de qué pasará cuando un cliente quiera contratar un seguro por un valor superior al capital máximo establecido por la entidad.

Para poder prestar estos servicios, la entidad debe acudir al reaseguro o coaseguro mediante el que distribuir ese riesgo, conceptos que ya han sido estudiados en la unidad temática 10.

Una vez establecida la prima comercial, la entidad calcula la prima concreta que le corresponde pagar al tomador del seguro según el riesgo, pudiéndose ver esta cantidad incrementada o reducida en función de determinadas circunstancias.

Así por ejemplo, si se da la posibilidad de que se produzca una variación en el riesgo, de forma que se incremente el mismo, el tomador del seguro pagará, además de la prima de tarifa, una cantidad adicional en concepto de **sobreprima**.

Si por el contrario, se producen variaciones en el riesgo que pueden disminuir la probabilidad de que ocurra, la prima comercial se puede ver reducida en una determinada cantidad en concepto de **descuento o bonificación**.

El pago de las primas suele ser anual, aunque cabe la posibilidad de un fraccionamiento en su pago, bien mensual, trimestral o semestral.

No obstante, no debemos confundir prima *fraccionada* con prima *fraccionaria*.

El importe de la prima **fraccionaria** cubre el riesgo de un periodo inferior a un año, es la prima de una póliza temporal.

Ejemplo: Juan sólo utiliza la moto en primavera y verano, y contrata un seguro, únicamente, por un periodo de 6 meses. Para calcular éstas primas se utilizan unas tablas de coeficientes que figuran en las tarifas de cada una de las modalidades de seguro.

La prima del seguro de Juan, por 6 meses, es superior que la proporcional a 6 meses de la prima anual.

La prima fraccionada se refiere al pago "fraccionado" de la prima anual. Ésta origina unos mayores gastos a la aseguradora, tales como intereses y emisión de recibos periódicamente, motivo por el que se incrementa el importe a pagar.

Normalmente se recarga la prima en un 2% cuando el pago es semestral, en un 4% cuando es trimestral y en un 8% cuando es mensual.

Ejemplo: Luis, por problemas de liquidez, decide pagar su prima del coche ( $P_c$ ) trimestralmente. Veamos como le saldría su cuota trimestral ( $C_t$ ):

1º El incremento es del 4%, luego la nueva prima será ( $P'_c$ ):

$$P'_c = P_c + 4\% \cdot P_c = P_c \cdot (1 + 0,04) = P_c \cdot (1,04)$$

2º La cuota trimestral ( $C_t$ ) quedará entonces:

$$C_t = \frac{P'_c}{4 \text{ pagos al año}} = \frac{P_c \cdot (1,04)}{4} = P_c \cdot 0,26$$

Veámoslo de forma numérica: si la prima anual ( $P_c$ ) del coche es de 20.000 ptas. la cuota trimestral ( $C_t$ ) será 5.200 ptas.

Si quisiera pagarlo *mensualmente*, el procedimiento sería el mismo y lo que multiplicaría a la prima anual sería 0,09:

$$20.000 \cdot 0,09 = 1.800 \text{ ptas./mes}$$

Si por contra fuese *semestralmente* (0,51):

$$20.000 \cdot 0,51 = 10.200 \text{ ptas./semestre}$$

Además, el importe de la prima que aparece reflejado en la póliza del seguro se ve incrementado por otros conceptos no incluidos en la misma. Tales conceptos son los siguientes:

- **Impuestos repercutibles:** Derecho de patentes y registro, IVA (salvo seguros nacionales), canon a la Cámara de Comercio e Industria, etc.
- **Recargo adicional:** Incrementos de gastos que ocasiona la depreciación de la moneda sobre las primas.
- **Recargo para el consorcio:** Cantidad para cubrir riesgos extraordinarios de determinadas pólizas de seguros como: el seguro de incendio, robo, accidente, etc.
- **Recargo para el Fondo de Garantía:** Cantidad para cubrir daños a personas no aseguradas. Es obligatorio en los seguros del automóvil y del cazador.

A continuación te mostramos un cuadro resumen de los conceptos que intervienen en el importe total de una prima de seguro:

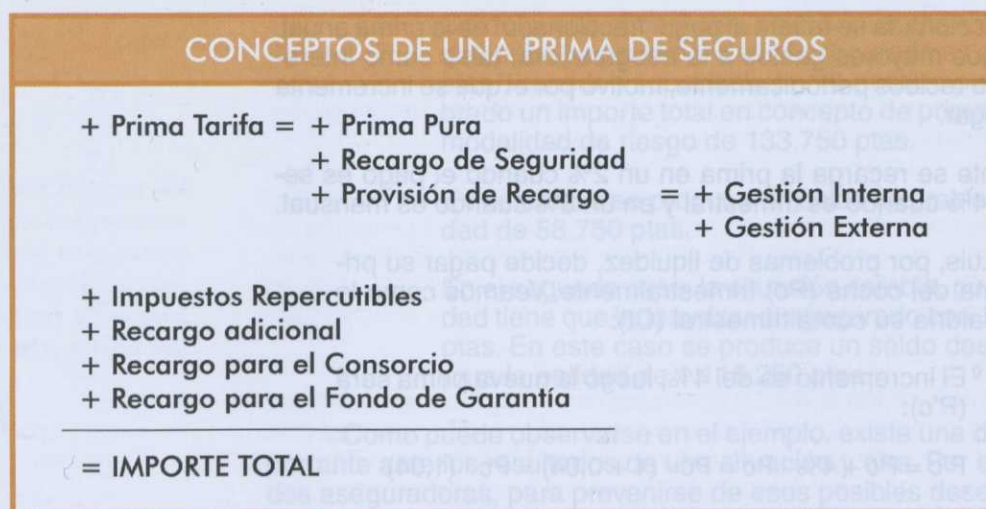


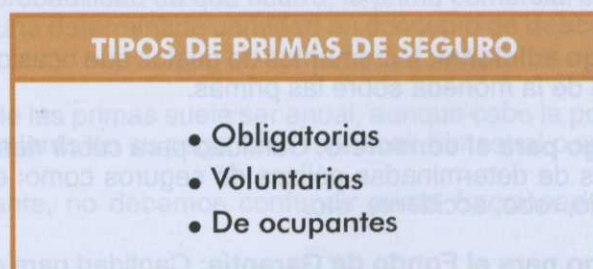
Figura 11.1. Prima de seguros.

### ACTIVIDADES

- 1ª ¿De qué depende el cálculo de la intensidad de los siniestros?
- 2ª María García Torres de 40 años de edad, desea asegurar un capital de 6 millones de pesetas en la entidad aseguradora Sol S.A. ¿Qué cantidad tendrá que pagar anualmente?
- 3ª ¿Qué diferencias existen entre la prima pura y la prima tarifa?
- 4ª ¿Cómo se obtiene el importe total a pagar en concepto de prima?

## 2. CLASES DE PRIMAS DE SEGUROS

Existen tres tipos de primas de seguro:



**Las primas pueden ser obligatorias, voluntarias, o de ocupantes**

Normalmente, las primas que se pagan por la contratación de un seguro son voluntarias, como por ejemplo, los seguros de incendio, de robo, del hogar, etc. No obstante, existen seguros en los que se da una combinación de las mismas, es decir, existen primas de pago obligatorio que pueden voluntariamente incrementarse con otras cantidades, ampliándose de esa forma la cobertura del seguro.

Ejemplo: Un seguro que incluiría los tres tipos de primas mencionadas anteriormente, es el del automóvil:



## 2.1. SEGURO OBLIGATORIO

La Ley del Contrato de Seguro faculta al Gobierno para establecer seguros obligatorios. El seguro de automóvil es uno de los tres seguros obligatorios que existen en la actualidad, es el llamado *Seguro de Responsabilidad Civil*, los otros dos son el *seguro del cazador* y el *seguro de riesgos nucleares*.

Este seguro obligatorio cubre hasta los límites reglamentariamente vigentes, y únicamente los daños a terceros que ocasione el vehículo asegurado con motivo de la circulación

El seguro obligatorio del automóvil no protege al conductor ni al asegurado, únicamente, a los acompañantes y a terceros.

Las prestaciones que cubre son las siguientes:

- o La totalidad de la asistencia médica y la hospitalización.
- o Una pensión de asistencia personal y familiar siempre que lo acuerde el juez, de un máximo de 800 ptas. diarias que se deducirán de la indemnización total si el accidentado la recibe.
- o Una indemnización de 800 ptas. diarias hasta un máximo de 2 años.
- o Una indemnización por incapacidad permanente total de como máximo 800.000 ptas.
- o Una indemnización por muerte con un límite máximo de 1 millón de pesetas.

En estos seguros la prima debe ser pagada por anticipado y la falta de su pago anula los efectos de la póliza.

## 2.2. SEGURO VOLUNTARIO

En este caso, se suele incluir en la póliza las siguientes modalidades de cobertura:

- a) *Responsabilidad Civil Complementaria*, cubriéndose de este modo los daños causados a un tercero con motivo de la circulación del vehículo asegurado por la póliza, que exceda del estipulado en el seguro obligatorio del vehículo, hasta el límite pactado en la póliza.

No tendrán la consideración de terceros el cónyuge, ascendientes o descendientes de la persona cubierta por la póliza, ni tampoco su familia hasta el tercer grado, por sanguinidad o afinidad siempre que dependan de él, es decir, convivan con él o a sus expensas.

- b) *Daños sufridos por el vehículo asegurado*, como por ejemplo, rotura de lunas, desperfectos de chapa o interior del vehículo, etc. Puede ser incluido también el incendio o la explosión.

- c) *Robo del vehículo total o parcial*. En el caso de robo total del vehículo el pago de las primas voluntarias por este concepto, aseguraría una indemnización del 80% del valor de mercado del vehículo en esos momentos.

Si el robo del vehículo es parcial, la compañía pagaría al asegurado el 80% de las piezas nuevas necesarias para su recomposición.

Muchas compañías de seguros ponen a disposición de los asegurados en estos casos un coche de alquiler para que puedan desplazarse cómodamente mientras se recupera o arregla el vehículo robado.

- d) *Defensa y reclamaciones*. Según esta modalidad se cubriría la constitución de fianzas en causa criminal y defensa criminal y la reclamación de los daños.

**El seguro de automóvil es obligatorio**

**El seguro obligatorio cubre la asistencia médica, una pensión asistencial personal, e indemnizaciones**

**En el seguro voluntario se incluyen: la responsabilidad civil complementaria, los daños sufridos por el vehículo asegurado, el robo total o parcial, y la defensa y reclamaciones**

### 2.3. SEGURO DE OCUPANTES

Este seguro cubre los daños causados a las personas que viajan en el vehículo asegurado, sean familiares o no. La indemnización que se les pagará a los ocupantes dependerá de la gravedad del daño sufrido por éstos.

Recibe el nombre de Seguro de Accidentes Individuales de Ocupantes del Vehículo y cubre normalmente la asistencia sanitaria y un subsidio por hospitalización. Este seguro es de tipo obligatorio.

Para concluir con este epígrafe cabe señalar que las primas a pagar van a depender, en general, de:

- o El tipo de vehículo de que se trate.
- o La edad o antigüedad del permiso de conducir.
- o El radio de circulación (nacional o extranjero).
- o Los daños que se quieran cubrir.

**El seguro de ocupantes es obligatorio, y suele cubrir la asistencia sanitaria y un subsidio para los ocupantes del vehículo**

**Condiciones Particulares**

**SEGURO DE AUTOMÓVILES**

PÓLIZA: 5.676.002 AGENTE: 15099 ANDRÉS CALERO SALES

SUPLEMENTO DE: MODIFICACIÓN DE GARANTÍAS

TOMADOR DEL SEGURO ASEGURADO:  
 CESAR PINTO SINEIRA EL MISMO  
 LA ENCINA, 35-12  
 15330 MELIDE (LA CORUÑA) NIF: 46.464.800-G

DOMICILIO DEL COBRO:  
 OFICINAS DE LA COMPAÑÍA O DE SUS REPRESENTANTES LEGALES

CARACTERÍSTICAS DEL VEHÍCULO:  
 TURISMO PEUGEOT 309 GT C 1222 BE  
 USO: PARTICULAR

**GARANTÍAS Y SUMAS ASEGURADORAS BÁSICAS**

RESPONSABILIDAD CIVIL DE SUSCRIPCIÓN OBLIGATORIA (ART. 13.1 C.GLES.): INCLUIDA  
 RESPONSABILIDAD CIVIL DE SUSCRIPCIÓN VOLUNTARIA (ART. 13.2. C.GLES.): ILIMITADA  
 DEFENSA PENAL Y RECLAMACIÓN DE DAÑOS (ART. 13.3. C.GLES.): INCLUIDA  
 ASISTENCIA TOTAL 24 HORAS ..... (ART. 13.5. C.GLES.): INCLUIDA  
 OCUPANTES ..... (ART. 13.4. C.GLES.): INCLUIDA  
 ASISTENCIA SANITARIA

	MUERTE	INV.PERM.	PROPIOS	AJENOS
PASAJEROS 4	500.000	1.000.000	ILIMITADA	500.000
CONDUCTOR SI	500.000	1.000.000	ILIMITADA	500.000

SUBSIDIO POR HOSPITALIZACIÓN ..... : EXCLUIDA

ÍNDICE BASE A EFECTOS DE REVALORIZACIÓN AUTOMÁTICA: 119,20

BENEFICIARIOS: EL CÓNYUGE, EN SU DEFECTO LOS HIJOS Y EN DEFECTO DE ESTOS LOS HEREDEROS LEGALES

**GARANTÍAS Y SUMAS ASEGURADORAS ADICIONALES OPTATIVAS**

ROTURA DE LUNAS ..... (ART. 14.1. C.GLES.): INCLUIDA  
 DAÑOS SOLO A CAUSA DE INCENDIO ..... (ART. 14.2. C.GLES.): EXCLUIDA  
 DAÑOS INCLUIDO INCENDIO ..... (ART. 14.3. C.GLES.): EXCLUIDA  
 FRANQUICIA ..... EXCLUIDA  
 ROBO ..... (ART. 14.4. C.GLES.): INCLUIDA  
 VALOR ACCESORIOS ..... EXCLUIDA  
 RETIRADA PERMISO DE CONDUCIR ..... (ART. 14.5. C.GLES.): EXCLUIDA  
 PRIVACIÓN USO DEL VEHÍCULO ..... (ART. 14.6. C.GLES.): EXCLUIDA

PRIMA RECIBO	31.161	RECARGO EXTERNO	0 IMPUESTOS	714	TOTAL 31.875
PRIMA RECIBO	31.161	RECARGO EXTERNO	0 IMPUESTOS	714	TOTAL 31.875

ESTE SUPLEMENTO ENTRA EN VIGOR EL DÍA 12-12-96 A LAS CERO HORAS Y TERMINA EL DÍA 12-12-97 A LAS CERO HORAS. A PARTIR DEL 12-12-97 LA DURACIÓN DEL SEGURO SERÁ DE UN AÑO PRORROGABLE TÁCITAMENTE. FORMA DE PAGO ANUAL DEL ARTÍCULO 16 DE LAS CONDICIONES GENERALES ADJUNTAS, SON DE APLICACIÓN LAS CLÁUSULAS ESPECIALES:

LAS PRIMAS HAN SIDO CALCULADAS EN BASE A QUE EL CONDUCTOR HABITUAL TIENE MÁS DE 25 AÑOS DE EDAD Y CARNÉ DE CONDUCIR CON MÁS DE 2 AÑOS DE ANTIGÜEDAD.

DE CONFORMIDAD CON LA LEY 21/1990 DE 19 DE DICIEMBRE, QUE ADAPTA EL DERECHO ESPAÑOL, A LA DIRECTIVA 87/344 CEE RELATIVA AL SEGURO DE DEFENSA JURÍDICA, LA GESTIÓN DE LOS SINIESTROS DE "RECLAMACIÓN DE DAÑOS DEL AUTOMÓVIL", QUEDA CONFIADA A LA COMPAÑÍA ESPECIALIZADA D.A.S. "DEFENSA DEL AUTOMOVILISTA Y DE SINIESTRO INTERNACIONAL S.A. DE SEGUROS".

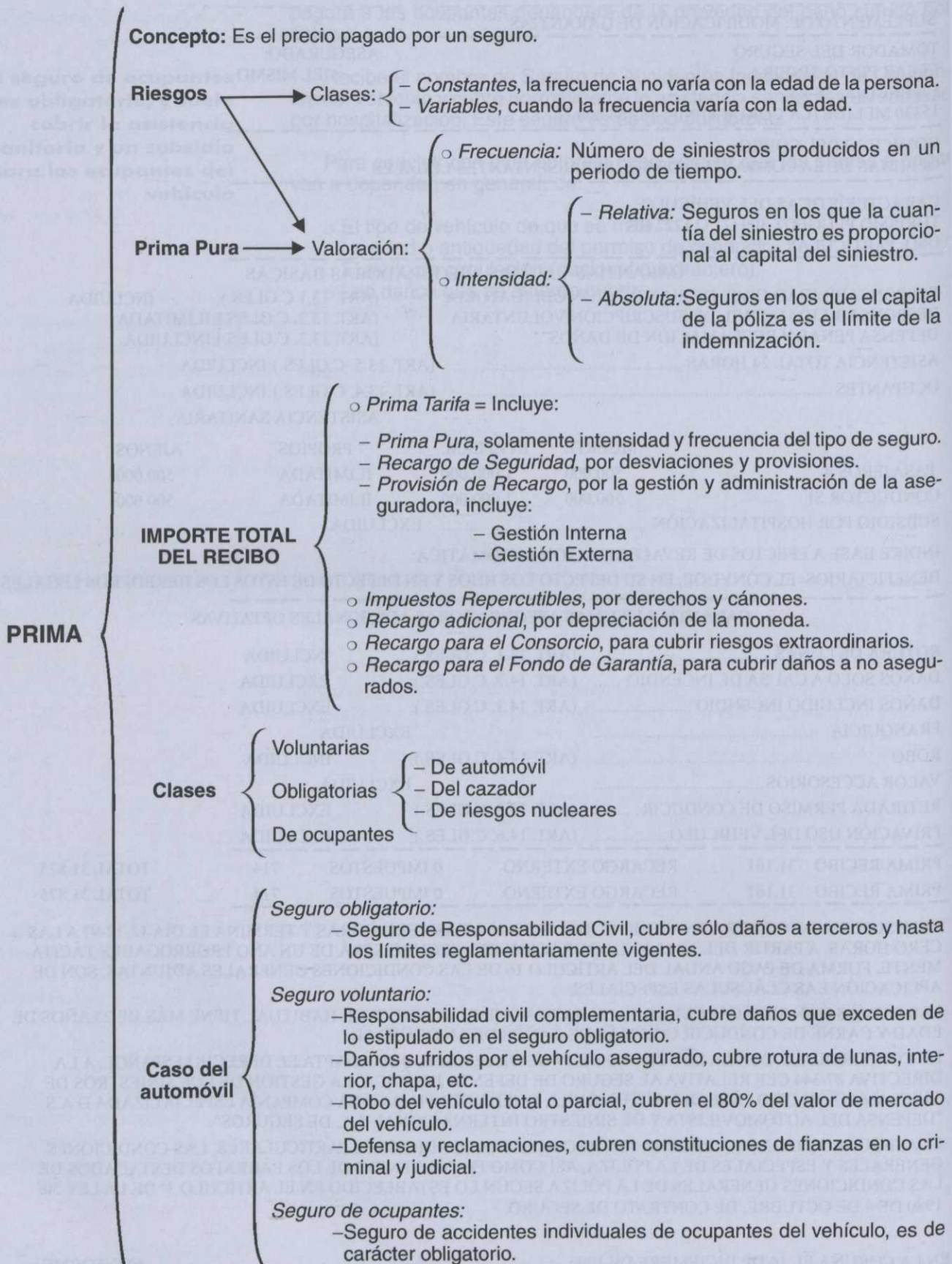
EL ASEGURADO DECLARA RECIBIR JUNTO CON ESTAS CONDICIONES PARTICULARES, LAS CONDICIONES GENERALES Y ESPECIALES DE LA PÓLIZA, ASÍ COMO EL CONTENIDO DE LOS PÁRRAFOS DESTACADOS DE LAS CONDICIONES GENERALES DE LA PÓLIZA SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 3º DE LA LEY 50/1980 DE 8 DE OCTUBRE, DE CONTRATO DE SEGURO.

EN LA CORUÑA EL 16 DE DICIEMBRE DE 1996

CONFORME

Figura 11.2. Ejemplo de seguro de automóviles.

## ESQUEMA - RESUMEN



## UNIDAD 12

# La oficina de seguros

Autora:

SILVIA SANZ BLAS

UNIDAD 12

Conceptos Es el primer pago por un seguro.

Riesgos

Clases

Conforme la frecuencia no varía con la actividad la persona trabaja cuando la frecuencia varía con la edad.

Entes de seguros

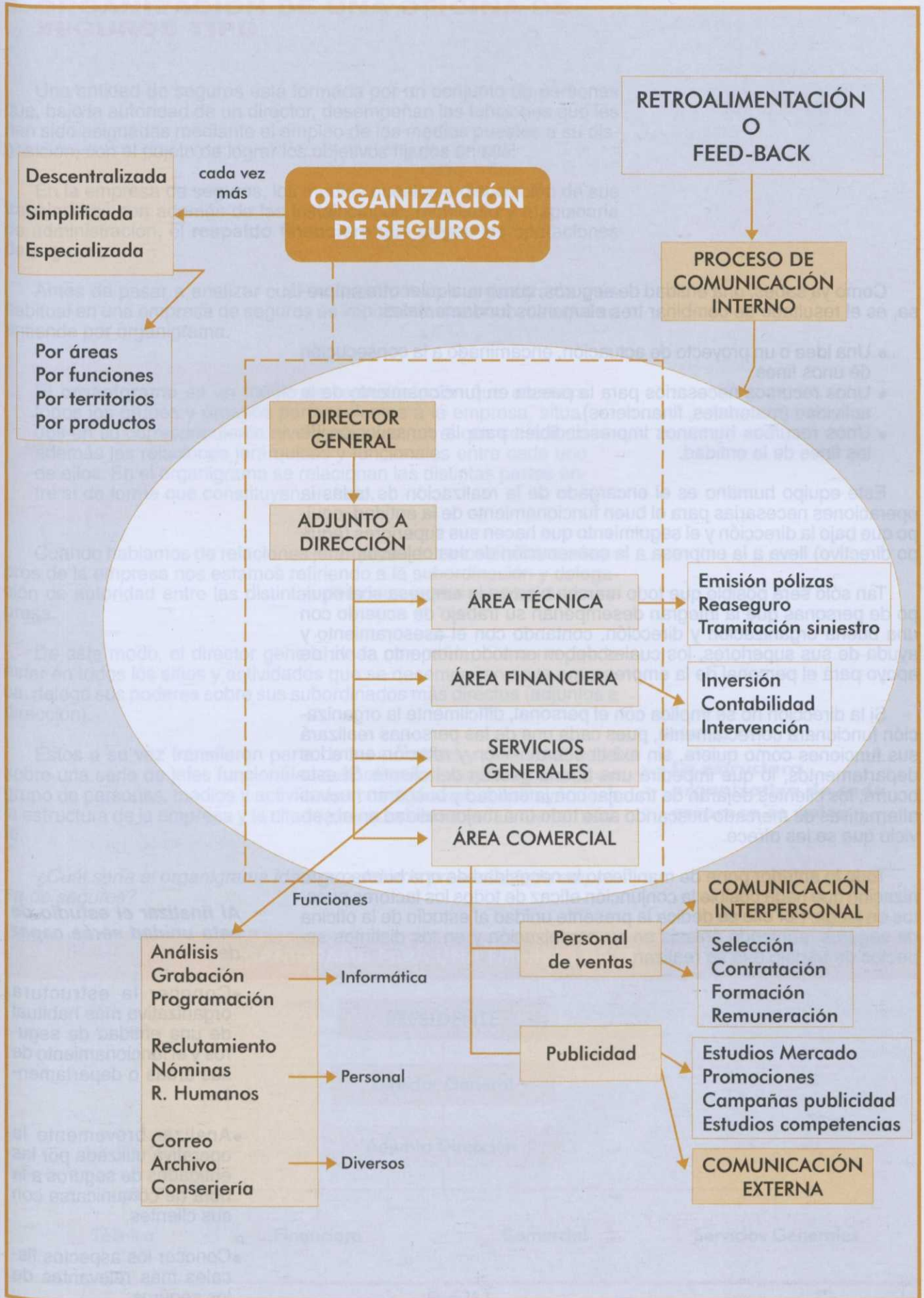
Existencia Número de seguros producidos en un período de tiempo.

Autos Seguros en los que la cantidad del siniestro es proporcional al capital del asegurado.

Industria Seguros en los que el capital de la póliza es el límite de indemnización.

ÍNDICE

PRESENTACIÓN .....	293
1. ORGANIZACIÓN DE UNA OFICINA DE SEGUROS TIPO .....	295
1.1. ÁREA DE GESTIÓN TÉCNICA .....	296
1.2. ÁREA DE GESTIÓN FINANCIERA .....	299
1.3. ÁREA DE GESTIÓN COMERCIAL .....	300
1.4. ÁREA DE SERVICIOS GENERALES .....	302
2. OPERACIONES INFORMATIVAS .....	304
2.1. LA COMUNICACIÓN EXTERNA .....	304
2.2. LA COMUNICACIÓN INTERPERSONAL .....	305
2.3. LA COMUNICACIÓN INTERNA .....	305
3. ASPECTOS FISCALES DE LOS SEGUROS .....	306
4. LA ORGANIZACIÓN DESCENTRALIZADA .....	307
ESQUEMA - RESUMEN .....	311
SOLUCIONARIO A LAS ACTIVIDADES DE AUTOEVALUACIÓN .....	380
ACTIVIDADES DE HETEROEVALUACIÓN .....	413



Como ya sabes, una entidad de seguros, como cualquier otra empresa, es el resultado de combinar tres elementos fundamentales:

- Una idea o un proyecto de actuación, encaminado a la consecución de unos fines.
- Unos recursos necesarios para la puesta en funcionamiento de la actividad (materiales, financieros).
- Unos recursos humanos imprescindibles para la consecución de los fines de la entidad.

Este equipo humano es el encargado de la realización de todas las operaciones necesarias para el buen funcionamiento de la entidad, equipo que bajo la dirección y el seguimiento que hacen sus superiores (equipo directivo) lleva a la empresa a la consecución de sus objetivos.

Tan sólo será posible que todo marche bien en la empresa si el equipo de personas que la integran desempeñan su trabajo de acuerdo con una buena organización y dirección, contando con el asesoramiento y ayuda de sus superiores, los cuales deben en todo momento servir de apoyo para el personal de la empresa.

Si la dirección no se implica con el personal, difícilmente la organización funcionará correctamente, pues cada una de las personas realizará sus funciones como quiera, sin existir coordinación y relación entre los departamentos, lo que impedirá una buena gestión del cliente. Si esto ocurre, los clientes dejarán de trabajar con la entidad y buscarán nuevas alternativas de mercado buscando ante todo una mejor calidad en el servicio que se les ofrece.

Todo lo anterior pone de manifiesto la necesidad de una buena organización que haga posible la conjunción eficaz de todos los factores puestos en juego. Por ello se dedica la presente unidad al estudio de la oficina de seguros, poniendo énfasis en su organización y en los distintos aspectos de trabajo que se realizan.

**Al finalizar el estudio de esta unidad serás capaz de...**

- Conocer la estructura organizativa más habitual de una entidad de seguros y el funcionamiento de sus áreas o departamentos.
- Analizar brevemente la operativa utilizada por las entidades de seguros a la hora de comunicarse con sus clientes.
- Conocer los aspectos fiscales más relevantes de los seguros.



## 1. ORGANIZACIÓN DE UNA OFICINA DE SEGUROS TIPO

Una entidad de seguros está formada por un conjunto de personas que, bajo la autoridad de un director, desempeñan las funciones que les han sido asignadas mediante el empleo de los medios puestos a su disposición, con el objeto de lograr los objetivos fijados en ella.

En la empresa de seguros, los medios puestos a disposición de sus trabajadores son además de las instalaciones, mobiliario y maquinaria de administración, el **respaldo financiero** que exigen las operaciones de seguros.

Antes de pasar a analizar cuál es la estructura u organigrama más habitual en una empresa de seguros es importante que conozcas qué se entiende por organigrama.

El **organigrama** es un medio de representación que enumera todos los grupos y órganos pertenecientes a la empresa, situados en su correspondiente nivel jerárquico, en el que se indican además las relaciones jerárquicas y funcionales entre cada uno de ellos. En el organigrama se relacionan las distintas partes entre sí de forma que constituyen un todo.

Cuando hablamos de relaciones jerárquicas entre los distintos miembros de la empresa nos estamos refiriendo a la subordinación y delegación de autoridad entre las distintas personas pertenecientes a la empresa.

De este modo, el director general de la compañía, como no puede estar en todos los sitios y actividades que se desempeñan en la empresa, delega sus poderes sobre sus subordinados más directos (adjuntos a dirección).

Éstos a su vez transfieren parte de su autoridad y responsabilidad sobre una serie de jefes funcionales subordinados, responsables de un grupo de personas, medios y actividades homogéneas, constituyéndose la estructura de la empresa y la citada jerarquía comentada anteriormente.

*¿Cuál sería el organigrama ideal que debería presentar toda empresa de seguros?*

El área de gestión técnica se divide en departamentos, que efectúan sus funciones en toda una de las ramas

En cuanto las áreas de gestión que constituyen la estructura ideal de una entidad de seguros como:

**La estructura organizativa de cada empresa es única**

### ORGANIGRAMA PARA UNA EMPRESA DE SEGUROS

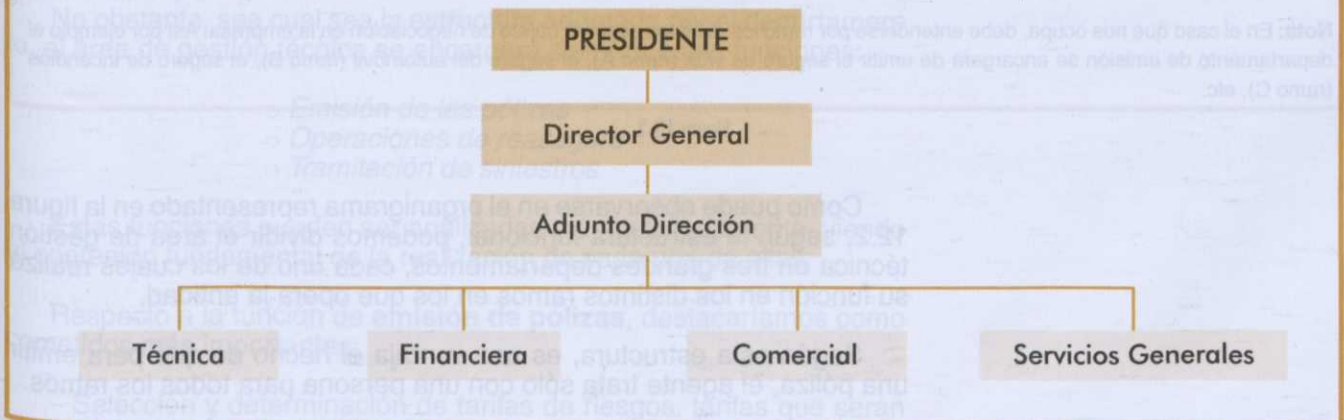


Figura 12.1.

En la figura 12.1 podemos observar un organigrama básico de una empresa de seguros. Hay que añadir que cada empresa posee su propia estructura u organigrama que la representa, no existiendo por tanto dos empresas que presenten las mismas peculiaridades, pues el personal de que dispone la empresa y el volumen de la misma varía de unas a otras.

A continuación vamos a analizar detalladamente cada una de las áreas o departamentos cuyo desarrollo permite que la empresa pueda alcanzar los objetivos que se ha fijado.

Estos departamentos o áreas funcionales se constituyen mediante la agrupación de aquellos puestos de trabajo que cumplan una finalidad determinada.

Como se ha podido ver al representar la estructura ideal de una empresa de seguros, las áreas que formarían parte de una empresa de estas características serían las siguientes:

**Son cuatro las áreas de gestión que constituyen la estructura ideal de una entidad de seguros**

- Área de gestión técnica
- Área financiera
- Área de gestión comercial
- Área de servicios generales

### 1.1. ÁREA DE GESTIÓN TÉCNICA

El estudio del área de gestión técnica puede llevarse a cabo teniendo en cuenta el análisis de dos estructuras básicas:

#### a) Estructura funcional u horizontal.

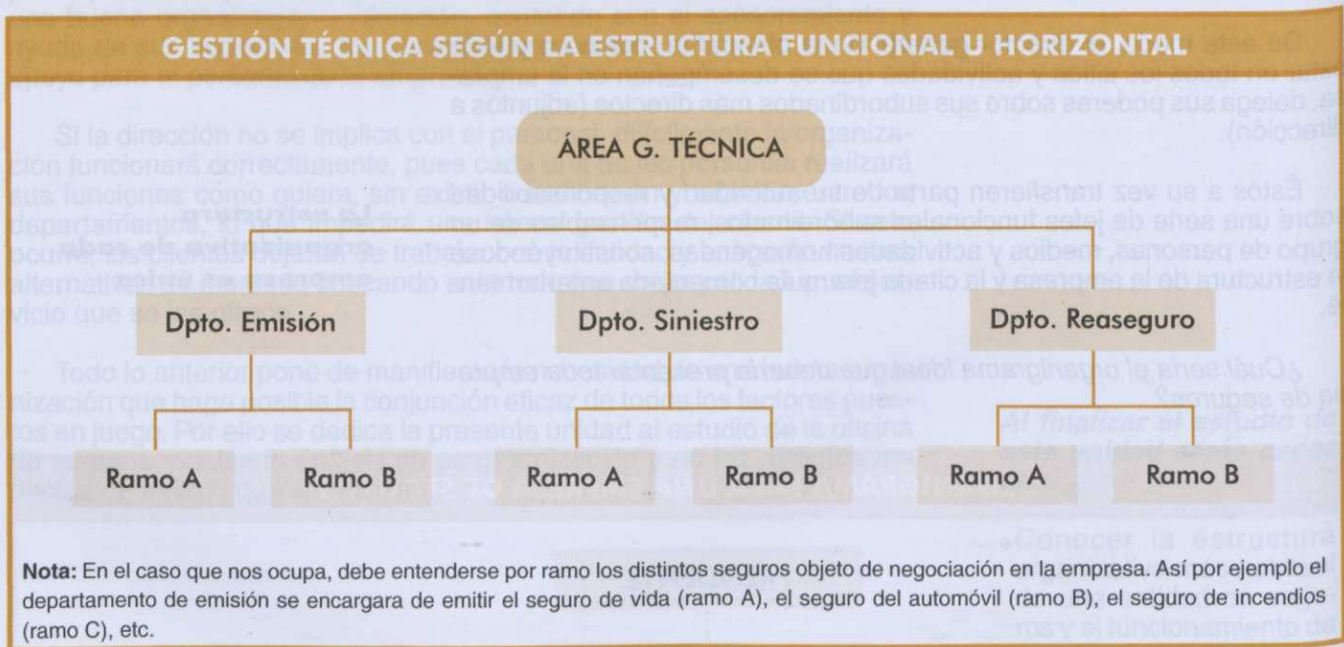


Figura 12.2.

Como puede observarse en el organigrama representado en la figura 12.2, según la estructura funcional, podemos dividir el área de gestión técnica en tres grandes departamentos, cada uno de los cuales realiza su función en los distintos ramos en los que opera la entidad.

Según esta estructura, es una ventaja el hecho de que para emitir una póliza, el agente trata sólo con una persona para todos los ramos.

Sin embargo, esta estructura también tiene sus inconvenientes, ya que, al dividir el área por departamentos, estamos obligados a disponer en cada departamento de jefes especialistas en cada uno de los ramos o grupos de ramos en la operación concreta que ese departamento realice, ya sea emisión, reaseguro o siniestro.

**El área de gestión técnica se divide en departamentos, que efectúan sus funciones en cada uno de los ramos**

Además, como cada departamento se encarga de una función determinada puede existir falta de cooperación y coordinación entre los mismos.

**b) Estructura clásica, lineal o vertical.**

**GESTIÓN TÉCNICA SEGÚN LA ESTRUCTURA LINEAL O VERTICAL**



**Nota:** El concepto de ramo es similar al caso anterior estudiado.

Figura 12.3.

En este caso, los jefes de ramo al tener que ocuparse en cada situación que se les presente de la emisión, reaseguro y siniestro, adquieren una experiencia en cada uno de ellos que les servirá para actuar mejor en los demás casos.

Sin embargo, frente a la ventaja que acabamos de señalar, puede existir el inconveniente por parte de la empresa de poder encontrar a personas "completas", en cuanto a sus conocimientos, acerca de cada uno de los ramos.

Es decir, mientras que en la primera estructura las personas se especializan en realizar una única tarea para todos los ramos de seguro, en la estructura lineal existe una especialización en cada ramo, realizándose todas las tareas relativas a un determinado ramo en una sola área funcional.

No obstante, sea cual sea la estructura adoptada por el departamento, el área de gestión técnica se encargará siempre éstas funciones:

- o Emisión de las pólizas
- o Operaciones de reaseguro
- o Tramitación de siniestros

Estas funciones pueden ser analizadas más detalladamente, viendo el contenido fundamental de la realización de cada una de ellas.

Respecto a la función de **emisión de pólizas**, destacaríamos como cometidos más importantes:

- Selección y determinación de tarifas de riesgos, tarifas que serán tenidas en cuenta en toda la organización.
- Confección de nuevos proyectos de seguros.

- La emisión propiamente de las pólizas.
- Registro de pólizas y apéndices.
- Numeración de pólizas dentro de cada ramo y numeración de los apéndices dentro de cada póliza.

La función de **reaseguro** lleva a cabo la aceptación de primas de otras compañías que diversifican su riesgo, encargándose de la gestión de estas nuevas primas incluyendo su registro y administración.

Al igual que la entidad acepta riesgos, puede también ceder parte de los suyos a otras compañías. Así, la función de reaseguro va a encargarse del seguimiento y registro de las primas cedidas.

Por último, indicar que entre los cometidos más importantes del **servicio de siniestros** destacan:

- Recepción de los partes de siniestro.
- Tramitación propiamente de los siniestros.
- Aceptación y liquidación del siniestro o bien rechazo del mismo.
- Registro de los siniestros una vez han sido cerrados.

Hoy en día, debido a la importancia que están adquiriendo, se tiende a una separación independiente del *ramo transporte* así como del *ramo de vida*, y se crean dos nuevas divisiones en cada uno de ellos.

Una división que engloba los riesgos de los particulares y otra encargada de los riesgos de las grandes empresas.

Cada una de estas divisiones se encarga de la emisión de las pólizas, el reaseguro y tramitación de los seguros.

En la figura 12.4 vemos representada este tipo de estructura.

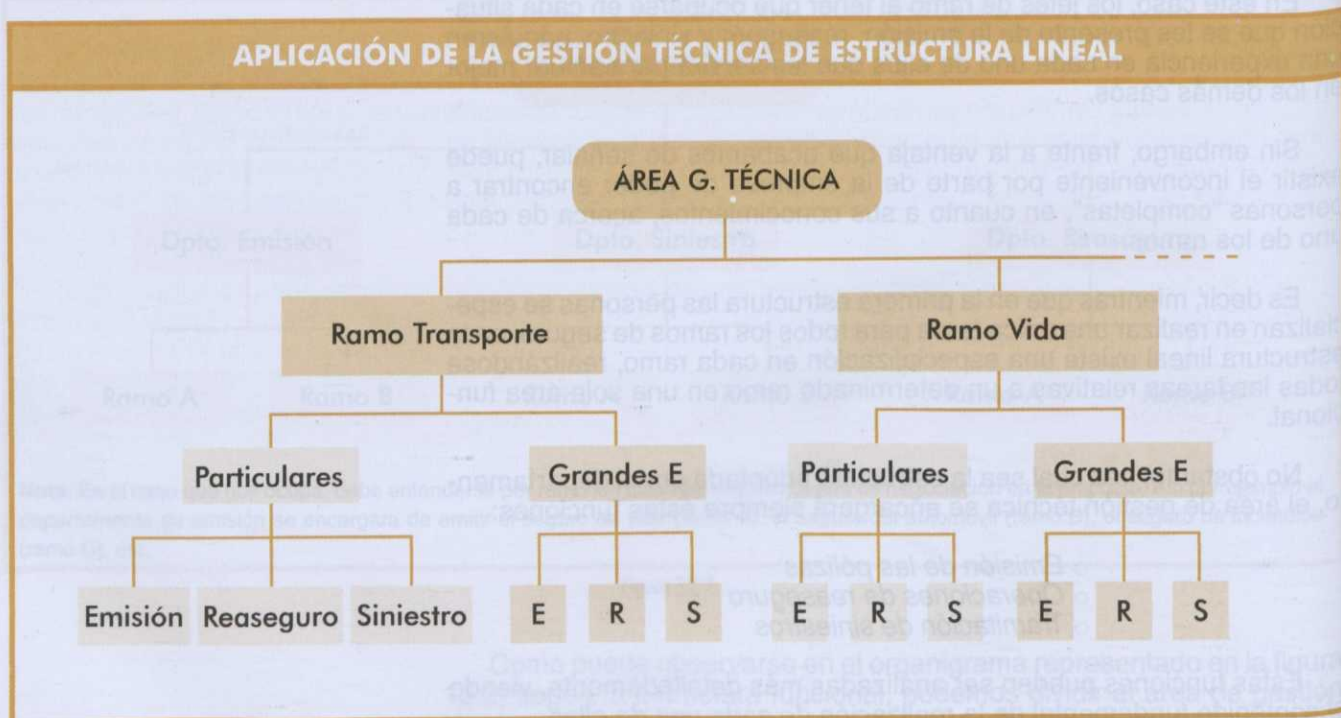


Figura 12.4.

## 1.2. ÁREA DE GESTIÓN FINANCIERA

Señalamos como funciones principales a desempeñar en el *área de gestión financiera* las siguientes:

- Confección de presupuestos de tesorería para la posterior ejecución de las inversiones aprobadas.
- Contratación de nuevas formas de inversión (préstamos).
- Llevar al día los movimientos de caja y bancos y los libros Diario y auxiliares, además de un control y puesta al día de la contabilidad general de la empresa y de los gastos e ingresos de la sociedad.
- Pago de impuestos e ingreso de retenciones de los trabajadores.

Por lo tanto, para el desempeño de cada una de las funciones citadas anteriormente, el área de gestión patrimonial o financiera está dividida en varios departamentos encargados cada uno del cometido de las funciones que les correspondan.

Podemos hablar por tanto de un departamento de inversiones, de un departamento de contabilidad general, de un departamento de intervención, etc.

La figura 12.5 representa una estructura tipo de un departamento financiero.

**El área de gestión financiera está dividida en departamentos encargados de funciones concretas**



Figura 12.5. Estructura del área de gestión financiera.

El **departamento de inversiones** es el encargado del manejo de los medios financieros en la entidad. Para ello controlará, día a día, las cuentas de tesorería y los movimientos bancarios para, en caso de déficit de fondos, reponer recursos o buscar nuevas formas de financiación.

Si la entidad cuenta con excedentes de fondos, el departamento de inversiones se encargará también de buscar nuevas inversiones donde poder colocar sus fondos y obtener una rentabilidad de los mismos.

El **departamento de contabilidad general** tiene por función el registro de todas las operaciones que se llevan a cabo en la entidad. También se encarga de contabilizar las nóminas de los trabajadores y de la liquidación de impuestos y seguros sociales.

El control de los movimientos de todas las cuentas corrientes, así como el tratamiento y archivo de todas las facturas, tanto de sus proveedores como de sus clientes, se lleva a cabo desde el propio departamento.

Por último, el **departamento de intervención** es el encargado del control a nivel general de los gastos e ingresos de la entidad.

Para realizar correctamente esta función tiene que estar en continuo contacto con el departamento de inversiones y contabilidad, encargados junto con él, de la gestión financiera de la entidad.

Hay que tener en cuenta que la función de intervención debe tener una relación directa con la dirección general, pues el director general será en parte el responsable de esta función, a la que tendrá acceso directo.

Resumiendo, se puede decir que las funciones principales del área de gestión patrimonial o financiera son: **la inversión, la contabilidad y la intervención**, esto es, el manejo de medios financieros, su inversión, "desinversión" y rentabilidad.

**La inversión, contabilidad e intervención son las funciones principales del área de gestión financiera**

#### ACTIVIDADES

- 1ª ¿Qué inconvenientes presenta el área de gestión técnica según su estructura funcional u horizontal?
- 2ª ¿Qué ventaja presenta el área de gestión técnica según su estructura clásica o vertical?
- 3ª Señala cuáles de las siguientes funciones son cometido principal de la emisión de pólizas:
  - a) Emisión de pólizas.
  - b) Registro de cesiones y anulaciones.
  - c) Recepción de los partes de siniestro.
  - d) Confección de nuevos proyectos de seguros.
  - e) Registro de pólizas y apéndices.

### 1.3. ÁREA DE GESTIÓN COMERCIAL

El área de gestión comercial incluye, desde la selección y contratación del personal vendedor de la empresa, hasta la definición de los productos o servicios que se van a comercializar.

El **área de gestión comercial** engloba el conjunto de actividades que desarrolla la empresa para lograr mejorar su volumen de negocio e incrementar el número de clientes fieles a los que poder servir.

**El área de gestión comercial se ocupa de mejorar el volumen de negocio**

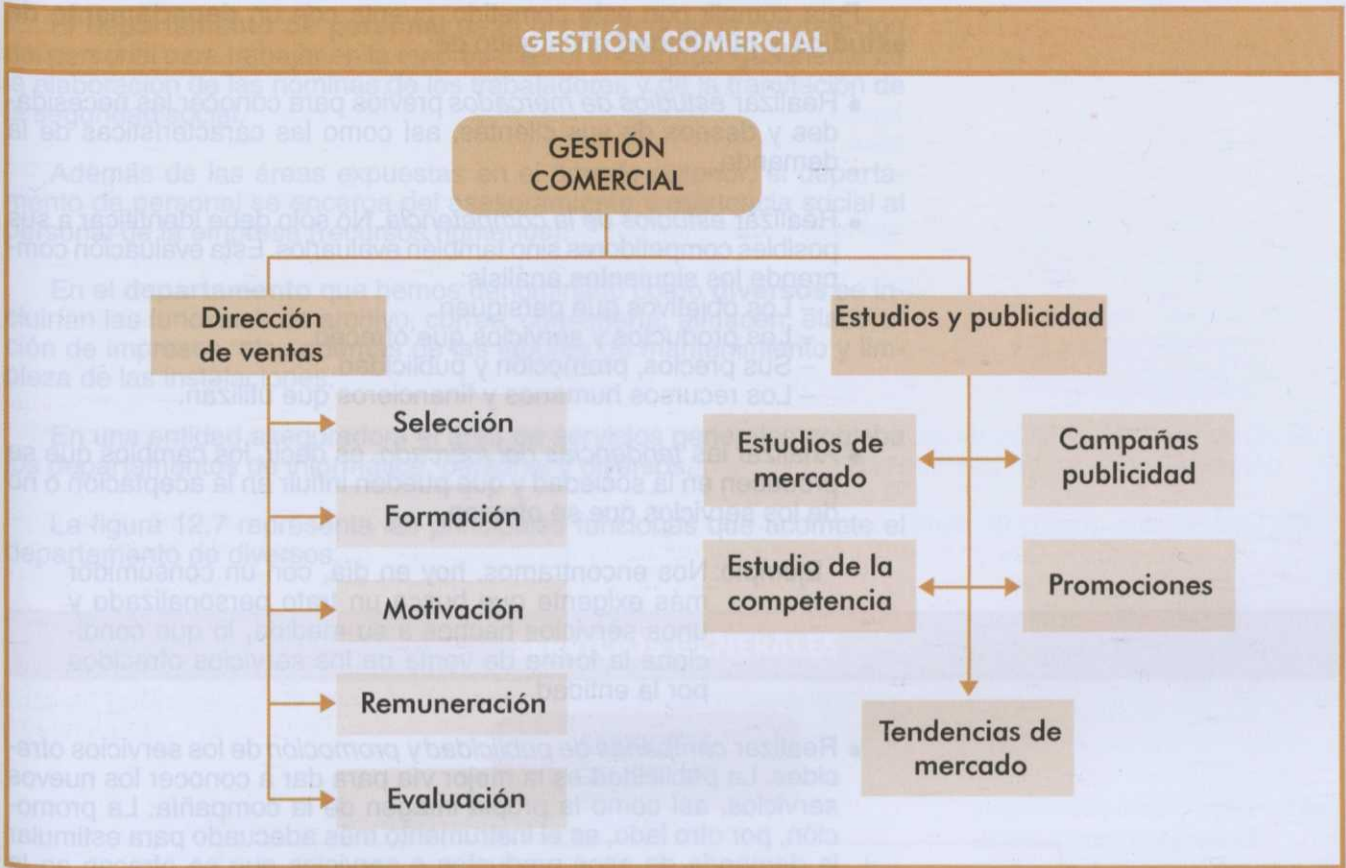


Figura 12.6.

La **dirección de ventas**, como puede observarse en la figura anterior, es la encargada de la selección, formación, motivación, remuneración y evaluación de los vendedores.

En la *selección de vendedores* se emplean métodos como los test, entrevistas y otros que, junto a los factores personales como la facilidad de palabra, simpatía, apariencia y afán de superación, determinan la elección de los candidatos.

La *formación* debe ser *continua*, pues es el elemento clave del rendimiento del vendedor. Las aptitudes adecuadas del vendedor se alcanzan a través de la formación tanto sobre el producto como en métodos de venta.

Normalmente, los nuevos vendedores contratados en la entidad reciben en su incorporación a la empresa una formación de unas 2 ó 3 semanas para conocer con profundidad todos los productos y servicios que se venden en la entidad.

La dirección de ventas concentra también sus esfuerzos en la *remuneración*. Ésta puede consistir en un sueldo fijo todos los meses; o bien, en una comisión, como por ejemplo, un determinado porcentaje del producto o servicio vendido; o mixto, es decir, una combinación de los dos anteriores.

Por último, la *evaluación* del vendedor tiene por finalidad el control de resultados relativos a los objetivos establecidos para la fuerza de ventas.

El área de gestión comercial también es la encargada de definir los productos y servicios que se van a comercializar en la empresa.

Para cumplir con este cometido, cuenta con un **departamento de estudios y publicidad** encargado de:

- Realizar *estudios de mercados* previos para conocer las necesidades y deseos de sus clientes, así como las características de la demanda.
- Realizar *estudios de la competencia*. No sólo debe identificar a sus posibles competidores sino también evaluarlos. Esta evaluación comprende los siguientes análisis:
  - Los objetivos que persiguen.
  - Los productos y servicios que ofrecen.
  - Sus precios, promoción y publicidad.
  - Los recursos humanos y financieros que utilizan.
- Analizar las *tendencias del mercado*, es decir, los cambios que se producen en la sociedad y que pueden influir en la aceptación o no de los servicios que se ofrecen.

Ejemplo: Nos encontramos, hoy en día, con un consumidor más exigente que busca un trato personalizado y unos servicios hechos a su medida, lo que condiciona la forma de venta de los servicios ofrecidos por la entidad.

- Realizar *campañas de publicidad y promoción* de los servicios ofrecidos. La publicidad es la mejor vía para dar a conocer los nuevos servicios, así como la propia imagen de la compañía. La promoción, por otro lado, es el instrumento más adecuado para estimular la demanda de esos productos o servicios que se ofrecen en la entidad.

## ACTIVIDADES

4ª ¿Cuáles son las funciones principales del área de gestión patrimonial o financiera?

- a) Emisión de pólizas.
- b) Registro de cesiones y anulaciones.
- c) Recepción de las partes de siniestro.
- d) Confección de nuevos proyectos.
- e) Registro de pólizas y apólicas.

**El área de servicios engloba los departamentos de informática, personal y diversos**

### 1.4. ÁREA DE SERVICIOS GENERALES

En esta área se incluirían todas las actividades de gestión no recogidas en las áreas anteriores. Por este motivo aunque presentemos en esta unidad una estructura ideal del área de servicios generales que puede, no obstante, variar de unas empresas a otras.

Dentro del área debemos distinguir tres grandes departamentos: *informática, personal y diversos*.

El **departamento de informática** es el encargado de proporcionar información de forma rápida e inmediata sustituyendo gran parte del trabajo manual necesario para el funcionamiento de la empresa.

Esto permite reducir considerablemente el coste de administración que supone la obtención de la información. Toda la información es remitida a la dirección y a todos los departamentos que la necesiten.

Los servicios que proporciona el departamento de informática pueden resumirse en tres: **análisis, programación y grabación de datos**.



El **departamento de personal** es el encargado de la contratación del personal para trabajar en la empresa. Es el encargado igualmente de la elaboración de las nóminas de los trabajadores y de la tramitación de la seguridad social.

Además de las áreas expuestas en el párrafo anterior, el departamento de personal se encarga del asesoramiento y asistencia social al personal de la empresa (recursos humanos).

En el **departamento** que hemos denominado como **diversos** se incluirían las funciones de archivo, correo, conserjería, almacén, elaboración de impresos, etc., además de las labores de mantenimiento y limpieza de las instalaciones.

En una entidad aseguradora el área de servicios generales engloba los departamentos de informática, personal y diversos.

La figura 12.7 representa las principales funciones que acomete el departamento de diversos.

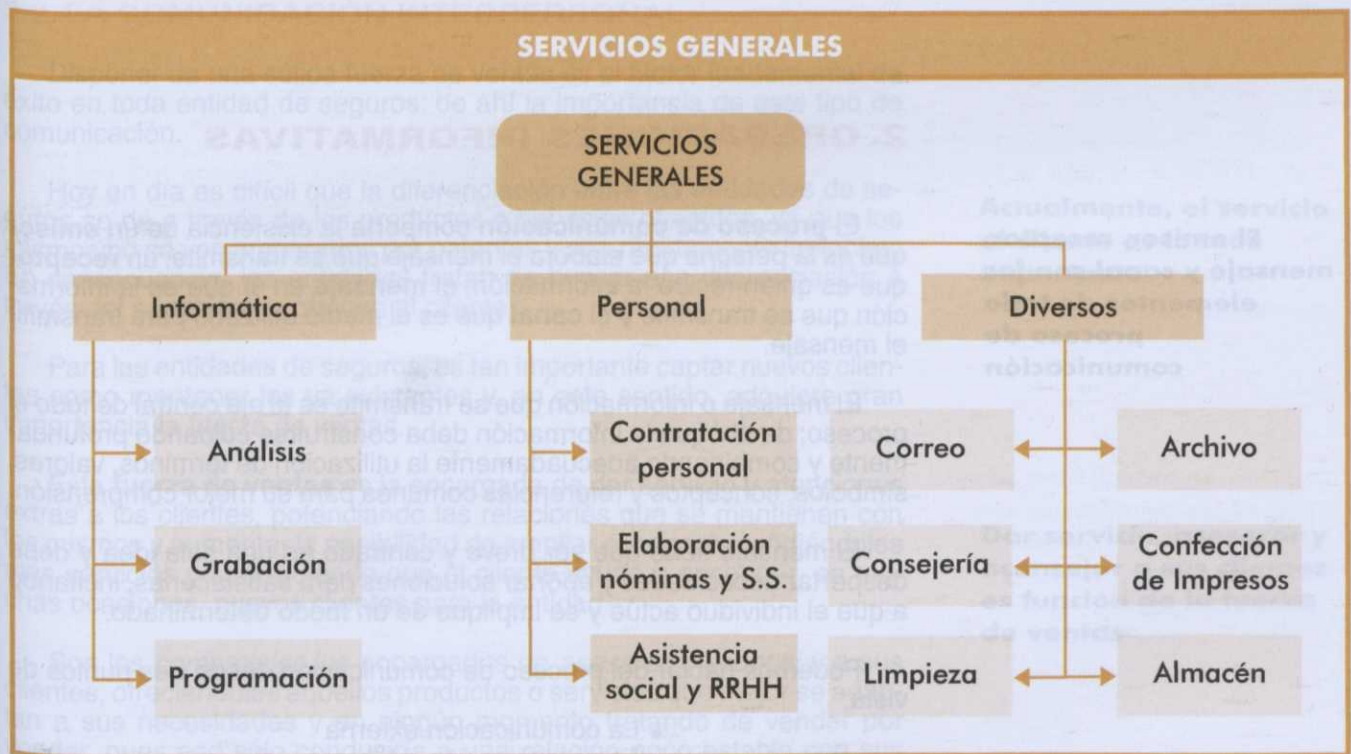


Figura 12.7.

Además de los bloques que han sido analizados anteriormente, existen otros servicios que deben incluirse también en la estructura organizativa de la entidad de seguros y que son la **secretaría y los grupos de apoyo o staff**.

La **secretaría** se relaciona directamente con el Consejo, Presidencia y Dirección, destacando entre sus funciones:

- La correspondencia del presidente y director general.
- Preparación de los programas para las reuniones.
- Preparación de informes.
- Distribución de los programas de reuniones.
- Preparación de las visitas de los directores.
- Establecimiento de las fechas de entrevistas.
- Etc.

**Las secretarías y los grupos de staff son servicios necesarios en toda entidad de seguros**

**El grupo de apoyo**, formado por especialistas como abogados, ingenieros, economistas, etc., que carecen de autoridad formal, pero que están autorizados para solicitar información de los distintos departamentos para la elaboración de informes y pautas de comportamiento a seguir en la empresa.

Este grupo de apoyo puede presentar propuestas a la dirección que, en caso de ser aceptadas, tendrán carácter de órdenes.

### ACTIVIDADES

5ª ¿Qué área de gestión de una entidad de seguros se encarga de la selección y contratación del personal vendedor de la empresa?

6ª ¿Qué son los grupos de staff o apoyo?

## 2. OPERACIONES INFORMATIVAS

**El emisor, receptor, mensaje y canal son los elementos de todo proceso de comunicación**

El **proceso de comunicación** comporta la existencia de un **emisor** que es la persona que elabora el mensaje que se transmite; un **receptor** que es quien recibe la información; el **mensaje** en sí que es la información que se transmite y el **canal** que es el medio utilizado para transmitir el mensaje.

El mensaje o información que se transmite es el eje central de todo el proceso; de ahí que la información deba construirse cuidando profundamente y combinando adecuadamente la utilización de términos, valores, símbolos, conceptos y referencias comunes para su mejor comprensión.

El mensaje tiene que ser breve y centrado en una sola idea y debe despertar necesidades y aportar soluciones para satisfacerlas, incitando a que el individuo actúe y se implique de un modo determinado.

Podemos hablar del proceso de comunicación desde tres puntos de vista:

- La comunicación externa
- La comunicación interpersonal
- La comunicación interna

### 2.1. LA COMUNICACIÓN EXTERNA

La **comunicación externa** de las entidades aseguradoras se realiza a través de la **publicidad** y la **promoción**.

La **publicidad** es empleada por las aseguradoras como medio de comunicación tendente a inducir la compra del producto o servicio que se ofrece. Se centra principalmente en transmitir la posición e imagen de la empresa.

La **promoción** es una comunicación más directa con intención de convencer al cliente de la compra del producto o servicio y facilitarle su adquisición.

**Comunicación externa de las entidades de seguros: publicidad y promoción**

En estos últimos años, con la liberalización en España del sector seguros, entrando a competir en el mismo terreno que las entidades bancarias, se ha elevado muchísimo los niveles de competencia en el sector que, junto a la poca flexibilidad en la fijación de los precios, ha provocado un aumento importante de las acciones promocionales en detrimento de las publicitarias.

Los *objetivos de las acciones promocionales* llevadas a cabo por las entidades de seguros pueden ser de distintos tipos:

- Fidelizar a los clientes habituales.
- Potenciar las cantidades compradas.
- Potenciar el conocimiento de un nuevo producto o servicio.
- Atraer a clientes de otras entidades de seguros o bancarias.

Estas acciones promocionales se dan a conocer a sus clientes y al público a través de cartas, mailings, folletos, carteles, pósters y, sobre todo, a través de expositores distribuidos en las distintas sucursales y oficinas de seguros.

## 2.2. LA COMUNICACIÓN INTERPERSONAL

Disponer de una sólida fuerza de ventas es el factor fundamental de éxito en toda entidad de seguros; de ahí la importancia de este tipo de comunicación.

Hoy en día es difícil que la diferenciación entre las entidades de seguros se dé a través de los productos o servicios ofrecidos, ya que los mismos no se ven amparados por patentes y son rápidamente imitables. En consecuencia, las entidades tratan de buscar esa diferenciación a través del servicio que ofrecen al cliente.

Para las entidades de seguros, es tan importante captar nuevos clientes como mantener los ya existentes y, en este sentido, adquiere gran importancia la fuerza de ventas.

Esta **fuerza de ventas** es la encargada de dar servicio y atenciones extras a los clientes, potenciando las relaciones que se mantienen con los mismos y aumentar la posibilidad de ampliar el negocio vendiéndoles más servicios y consiguiendo que el cliente ayude a encontrar, en muchas ocasiones, nuevos clientes para la entidad.

Son los *comerciales* los encargados de *asesorar* y *aconsejar* a sus clientes, ofreciéndoles aquellos productos o servicios que mejor se adaptan a sus necesidades y en ningún momento tratando de vender por vender, pues eso sólo conduciría a una relación poco estable con sus clientes.

## 2.3. LA COMUNICACIÓN INTERNA

Una buena organización requiere de una **comunicación eficaz**, de forma que la información fluya a lo largo de toda la entidad, permitiendo que cada persona atienda a sus funciones con eficacia y contribuya de este modo a la consecución tanto de sus objetivos particulares como a los de la organización.

La comunicación en las entidades de seguros se establece entre la entidad central y los directivos de las distintas sucursales, así como entre éstos y sus empleados.

A su vez existe un mecanismo de *Feed-Back* o **retroalimentación** de forma que la comunicación fluye en sentido contrario, existiendo por tanto un control de toda la información en la organización.

**Actualmente, el servicio al cliente es lo más importante**

**Dar servicio, asesorar y aconsejar a sus clientes es función de la fuerza de ventas**

**La comunicación eficaz permite que cada persona atienda a sus funciones y consiga los objetivos de la organización**

La información que se transmite a lo largo de la organización no debe ser en ningún caso compleja ni difícil de comprender por los empleados. Es labor de los directores hacer comprensible la información, tarea que permite al empleado ganar tiempo mejorando la coordinación y el desempeño del trabajo.

#### ACTIVIDADES

- 7ª ¿A través de qué medios se lleva a cabo la comunicación exterior de una entidad aseguradora?
- 8ª ¿Qué permite una comunicación eficaz?

**El IRPF grava la obtención de renta generada por el seguro**

**Los seguros de vida individuales no son deducibles del IRPF**

### 3. ASPECTOS FISCALES DE LOS SEGUROS

En otros Módulos (*Gestión administrativa de compra y venta* y *Principios de gestión administrativa pública*) se estudian conceptos tributarios que sería recomendable que conocieras ahora como: base imponible (BI), hecho imponible, sujeto pasivo, etc.

De entre los impuestos del sistema financiero español, el **IRPF** grava la obtención de renta por parte del sujeto pasivo. Por ello, cuando un individuo contrata un seguro y, posteriormente, recibe las prestaciones que le ha generado ese seguro, está obteniendo una renta y, por tanto, debe tributar por el IRPF. Al mismo tiempo, las cantidades que se destinan al seguro pueden en algunas ocasiones ser deducibles.

De modo general, en cuanto a las ventajas fiscales que presentan algunos tipos de seguros, cabe señalar:

#### Seguros de vida colectivos:

- a) *Durante el período de constitución del fondo* las aportaciones que realiza el empresario son deducibles.

Para el trabajador las cantidades que le corresponden y que han sido aportadas por el empresario se suman a su base imponible como rendimientos netos del trabajo.

Estas cantidades no son deducibles aunque se pueden conceder algunas ventajas fiscales especiales.

- b) *Durante el período en el que el trabajador recibe las prestaciones del fondo*, tributará o pagará por ellas únicamente por la cantidad que exceda de las aportaciones que se le imputaron.

Ejemplo: Si percibe al año 1 millón de pesetas y se le imputaron 800.000 pesetas tributará tan solo por 200.000 pesetas.

#### Seguros de vida individuales:

Estos seguros no son deducibles del IRPF y, en relación a las prestaciones, se puede establecer que cuando los contratos reúnan los requisitos mínimos establecidos sobre duración y componentes del riesgo, serán generadores de incrementos de patrimonio.

Cuando dichos incrementos hayan sido generados en un período superior a dos años, resultarán gravados al 20%, con exención de las primeras 200.000 pesetas.

En los seguros de renta diferida o inmediata, las prestaciones satisfechas se gravan en el IRPF como rendimiento del capital mobiliario, aplicándoles un porcentaje determinado, en función de la renta y edad de la persona.

En estos últimos años se ha producido una creciente demanda de seguros de vida, tanto colectivos como individuales, como consecuencia de que la mayoría de las pensiones de la Seguridad Social no son suficientes para cubrir las necesidades de una familia si quiere mantener un nivel de vida similar al que tenía antes de la jubilación.

### Seguros médicos privados:

En los seguros médicos privados, la reducción fiscal es del 15% sobre las cantidades que se satisfagan por este concepto.

**Los seguros médicos privados son deducibles en un 15 %**

### ACTIVIDADES

9ª Pedro García Romero tiene contratado un seguro médico privado con la compañía Adeslas. Pedro paga por el seguro 8.500 pesetas al mes. ¿Qué cantidad podrá deducirse al año en concepto de IRPF?

## 4. LA ORGANIZACIÓN DESCENTRALIZADA

Cada día más, el seguro español se caracteriza, en lo que se refiere a técnicas de organización, por el empleo de la **descentralización**, es decir, por ser al igual que una entidad bancaria, una organización más informal, menos estructurada y con una mayor delegación de poder y toma de decisión.

**Las entidades aseguradoras cada día delegan más autoridad en sus empleados**

Con la descentralización se han abierto nuevos puntos de servicios en España que con el empleo de nuevas tecnologías permiten estar conectados directamente con la red central (oficina central), ser más eficaces, reducir costes, eliminar duplicaciones y, sobre todo y más importante, estar **más cerca del cliente**, de forma que cuantos más puntos de servicio se tengan más confianza y seguridad tiene el cliente en la entidad, pues tiene un lugar donde acudir en caso de tener algún problema.

La descentralización que se está produciendo en estos últimos años, permite crear una organización más coherente.

Las compañías empiezan a centrarse en segmentos concretos del mercado y en nuevos canales de distribución, además la estructura territorial de las empresas de seguros se basa en sucursales, acercando de este modo el servicio al cliente e incrementando la **calidad del servicio** que se le ofrece.

Cada una de las sucursales está conectada con la sede central, pero trabaja de forma independiente, realizando todas las tareas operativas de emisión de pólizas, tramitación de siniestros, liquidación, contabilidad y, de esta manera, teniendo autonomía propia en la toma de decisiones.

Ahora bien, toda esta labor de descentralización no hubiera sido posible si no se contara con el apoyo de las nuevas tecnologías, cuya importancia ha sido analizada en unidades anteriores al estudiar las entidades bancarias.

Además de las sucursales como unidades básicas de atención al cliente, con una gran autonomía de gestión, pueden existir dos clases más de oficinas de servicios dentro de una entidad aseguradora:

- o Las oficinas comerciales
- o Las oficinas de agencia

### Las oficinas comerciales y las oficinas agencias, unidades básicas de atención al cliente

Las **oficinas comerciales**, situadas en localidades más pequeñas que las sucursales, dependen de sí mismas a efectos de organización. Son de tamaño más pequeño y su estructura es mucho más simple que la de una sucursal.

### La apertura de nuevas oficinas acercan al cliente y mejoran la calidad de servicio ofrecido

Las **oficinas de agencias** están dirigidas por un agente al que la compañía ayuda a establecerse, financiándole la compra y la instalación de la oficina. Su función es exclusivamente comercial, prestando los servicios comerciales que requieran los clientes, pero sin actividad de tipo técnica o administrativa.

La finalidad que persigue la creación de nuevas oficinas es aumentar la proximidad de la compañía al cliente y a sus problemas y mejorar de este modo la calidad del servicio ofrecido al cliente.

Todas estas oficinas están incorporadas a la estructura organizativa de la compañía y son de su propiedad o están alquiladas a su nombre.

Sin embargo, pueden en ocasiones existir oficinas encomendadas a un agente en general o delegado de la entidad que sean independientes de la compañía a la que representan y con la que se vinculan únicamente a través de un contrato mercantil.

### Simplificar y especializar el negocio asegurador

Otras variables del cambio que se están produciendo estos últimos años además de la descentralización es la **simplificación y especialización** del negocio asegurador.

Hay una tendencia a simplificar la organización haciendo más horizontal la estructura organizativa (eliminando puestos intermedios) y a una mayor especialización centrándose en segmentos concretos del mercado, en territorios, canales de distribución, etc.

Ejemplo: En una empresa de seguros, se ha eliminado el cargo de director de zona, que abarcaba varias sucursales, y ha aparecido el cargo de director de sucursal que permite un seguimiento más preciso y más cercano de los clientes. Se ha simplificado la organización.

Igualmente, por las características del producto que se ofrece, la entidad aseguradora se ha ido especializado, cada vez más, en áreas de negocios o mercados (principalmente con pequeñas empresas particulares, aunque también con grandes empresas) ofreciendo unas inmejorables condiciones frente a sus competidores, gracias a la preparación y especialización de sus empleados.

Si nos centramos en cuál es la estructura jerárquica más habitual que presenta una entidad de seguros nos encontramos que su representación gráfica es la siguiente:



Figura 12.8.

El **director comercial** es el máximo responsable de la empresa en el tema comercial y de organización exterior. De él dependen los directores regionales asignados a las distintas zonas geográficas.

Los **directores regionales** son los máximos responsables de la compañía en su área asignada.

Son los encargados de planificar, organizar, gestionar y controlar todas las sucursales que se encuentren dentro de sus competencias, además de ser los responsables de alcanzar los objetivos fijados en la compañía. De ellos dependen los directores de las sucursales.

El **director de una sucursal** es el responsable de la empresa en su zona, y de que se alcancen los objetivos comerciales en la misma.

Dependiendo del director de la sucursal se encuentran los **inspectores** encargados de la captación de nuevos vendedores para la zona, de su formación comercial y técnica, así como de la motivación constante de su equipo de ventas.

Si nos centramos en último lugar en la especialización a la que tienen cada vez más las entidades aseguradoras nos podemos encontrar con las siguientes modalidades:

● **Por mercados:**

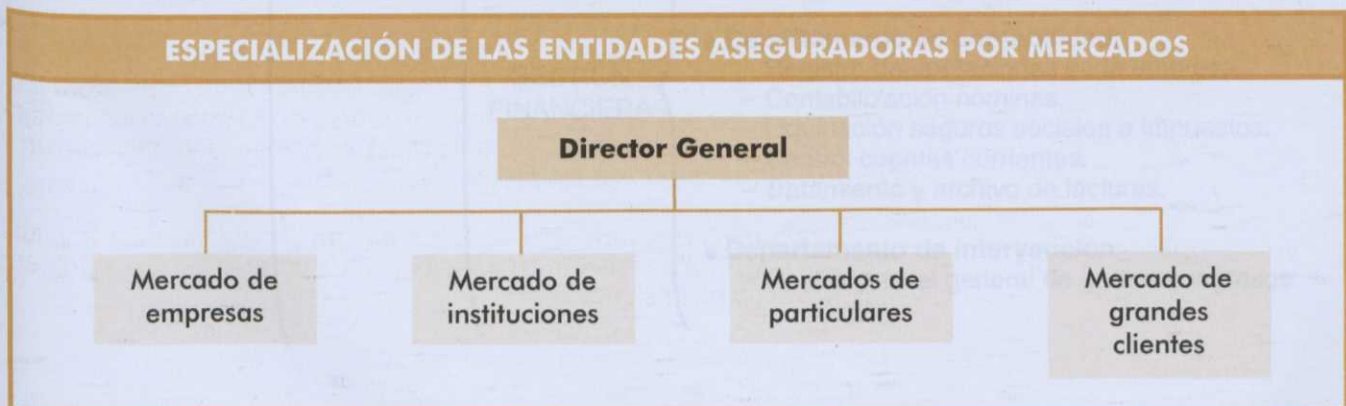


Figura 12.9.

• Por territorios:



Figura 12.10.

• Por productos o ramos:

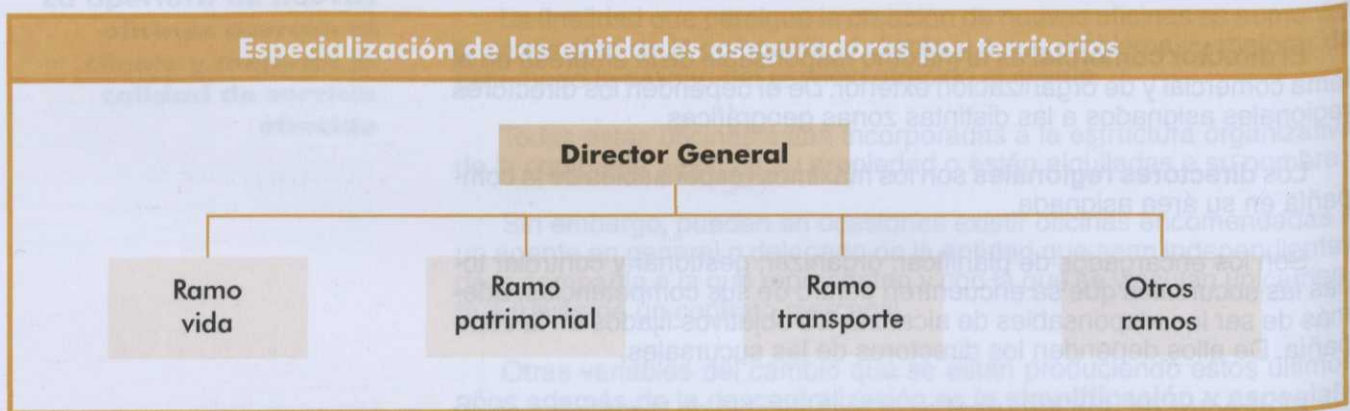


Figura 12.11.

ACTIVIDADES

10ª ¿Con qué finalidad se abren nuevas oficinas aseguradoras?

11ª ¿Cómo se representa el organigrama por funciones de una entidad de seguros?



## ESQUEMA - RESUMEN

**CONCEPTO:** Conjunto de personas que bajo la autoridad de un director, desempeñan las funciones que les han sido asignadas con el objeto de lograr los objetivos de la empresa.

**REPRESENTACIÓN:** A través del organigrama que enumera todos los grupos y órganos de la empresa, indicando además las relaciones jerárquicas y funcionales entre cada uno de ellos.

ÁREAS  
FUNCIONALES

CONCEPTO: Agrupación de puestos de trabajo que cumplen una finalidad determinada.

ORGANIZACIÓN  
DE LA OFICINA  
DE SEGUROS

TIPOS:

ESTRUCTURA

- Funcional u horizontal
- Clásica, lineal o vertical

GESTIÓN  
TÉCNICA

FUNCIONES

- **Emisión de pólizas:**
  - Selección de tarifas
  - Confección proyectos
  - Numeración pólizas
- **Reaseguro:**
  - Gestión primas aceptadas
  - Seguimiento primas cedidas
- **Siniestro:**
  - Recepción partes siniestros
  - Tramitación siniestros
  - Aceptación siniestros
  - Registro siniestro

GESTIÓN  
FINANCIERA

- **Departamento inversión:**
  - Manejo medios financieros.
  - Control tesorería y movimientos bancarios.
  - Buscar fuentes de financiación e inversión.
- **Departamento de contabilidad:**
  - Registro de operaciones de la empresa.
  - Contabilización nóminas.
  - Liquidación seguros sociales e impuestos.
  - Control cuentas corrientes.
  - Tratamiento y archivo de facturas.
- **Departamento de intervención:**
  - Control a nivel general de gastos e ingresos.

**ORGANIZACIÓN DE LA OFICINA DE SEGUROS**  
(continuación)

TIPOS:  
(continuación)

**GESTIÓN COMERCIAL**

- **Dirección de ventas:**
  - Selección
  - Formación
  - Motivación
  - Remuneración
  - Evaluación
- **Estudios y publicidad:**
  - Estudios de mercado previos.
  - Estudios de la competencia.
  - Estudios tendencias de mercado.
  - Campañas de publicidad y promoción.

**SERVICIOS GENERALES**

- **Departamento de informática:**
  - Análisis, programación y grabación de datos.
- **Departamento de personal:**
  - Contratación de personal.
  - Elaboración de nóminas y Seguridad Social.
  - Asistencia Social y RRHH.
- **Departamento de diversos:**
  - Correo
  - Archivo
  - Conserjería
  - Limpieza
  - Almacén
  - Etc.

**OPERACIONES INFORMATIVAS**

CONTENIDO PROCESO DE COMUNICACIÓN

CONTENIDO DE LA COMUNICACIÓN: Emisor, receptor, mensaje y canal.

**COMUNICACIÓN EXTERNA**

- **Publicidad:**
  - Inducir compra del producto.
  - Transmitir imagen de la empresa.
- **Promoción:**
  - Fidelizar clientes.
  - Potenciar las compras.
  - Potenciar conocimiento de nuevos productos.
  - Atraer clientes.

**COMUNICACIÓN INTERPERSONAL**

a través de → **Fuerza de ventas**

**COMUNICACIÓN INTERNA**

- **OBJETIVO:** Mejorar el desempeño de las funciones.
- **REQUISITOS:**
  - No compleja
  - No difícil comprender

**ASPECTOS FISCALES DE LOS SEGUROS**

- Seguros de vida colectivos
  - **Durante constitución del fondo:**
    - Empresario se deduce aportaciones.
    - Trabajador no se deduce aportaciones.
  - **Durante la percepción de las prestaciones:**
    - Trabajador sólo paga por lo que excede de las aportaciones que se le imputaron.
- Seguros de vida individuales: No son deducibles de IRPF.
- Seguros médicos privados: Son deducibles en un 15%.

## UNIDAD 13

# Técnicas de negociación

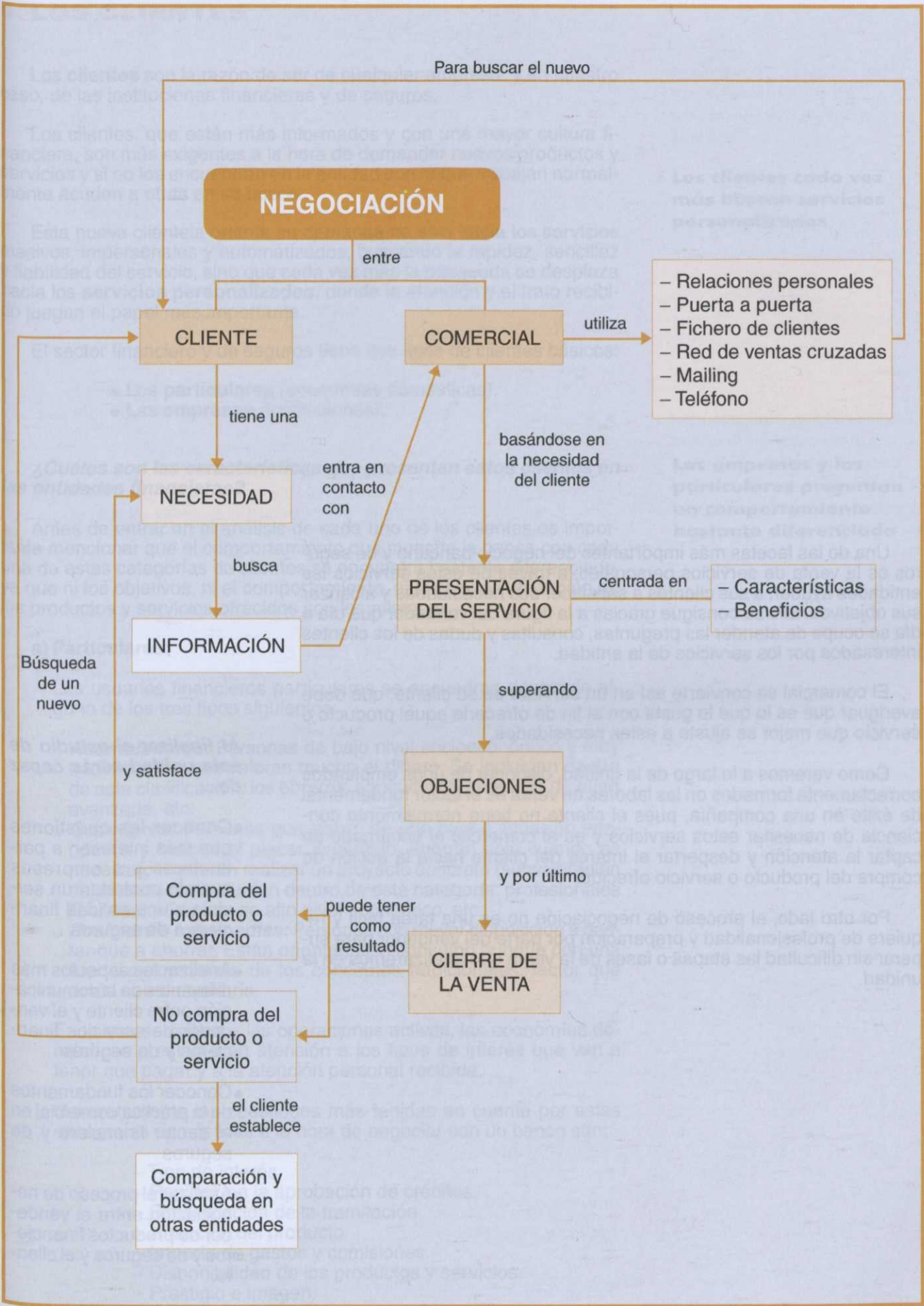
Autora:

SILVIA SANZ BLAS



ÍNDICE

PRESENTACIÓN .....	315
1. LOS CLIENTES .....	317
2. LA COMUNICACIÓN .....	320
2.1. COMUNICACIÓN VERBAL .....	320
2.2. COMUNICACIÓN NO VERBAL .....	321
2.3. ESCUCHA ACTIVA .....	321
2.4. PODER DE OBSERVACIÓN .....	322
3. PROCESO DE VENTA .....	324
ESQUEMA - RESUMEN .....	330
SOLUCIONARIO A LAS ACTIVIDADES DE AUTOEVALUACIÓN .....	382
ACTIVIDADES DE HETEROEVALUACIÓN .....	413



Una de las facetas más importantes del negocio bancario y de seguros es la venta de servicios personales; a través de estos servicios las entidades ayudan a sus clientes a satisfacer sus necesidades y alcanzar sus objetivos. Ello se consigue gracias a la figura del vendedor que día a día se ocupa de atender las preguntas, consultas y dudas de los clientes interesados por los servicios de la entidad.

El comercial se convierte así en un servidor de su cliente, que debe averiguar qué es lo que le gusta con el fin de ofrecerle aquel producto o servicio que mejor se ajuste a estas necesidades.

Como veremos a lo largo de la unidad, disponer de unos empleados correctamente formados en las labores de venta es el factor fundamental de éxito en una compañía, pues el cliente no tiene normalmente conciencia de necesitar estos servicios y es el comercial el encargado de captar la atención y despertar el interés del cliente hacia la acción de compra del producto o servicio ofrecido.

Por otro lado, el proceso de negociación no es una tarea fácil y requiere de profesionalidad y preparación por parte del vendedor para superar sin dificultad las etapas o fases de la venta que analizaremos en la unidad.

**Al finalizar el estudio de esta unidad serás capaz de...**

- Conocer las cuestiones que más interesan a particulares y a empresas cuando contratan un servicio a una entidad financiera o de seguros
- Analizar los aspectos más relevantes de la comunicación entre cliente y el vendedor de servicios financieros y de seguros
- Conocer los fundamentos de la práctica comercial en el sector financiero y de seguros
- Analizar el proceso de negociación entre el vendedor de productos financieros y de seguros y el cliente.

## 1. LOS CLIENTES

Los **clientes** son la razón de ser de cualquier empresa, y en nuestro caso, de las instituciones financieras y de seguros.

Los clientes, que están más informados y con una mayor cultura financiera, son más exigentes a la hora de demandar nuevos productos y servicios y si no los encuentran en la entidad con la que trabajan normalmente acuden a otras en su busca.

Esta nueva clientela orienta su demanda no sólo hacia los servicios masivos, impersonales y automatizados, buscando la rapidez, sencillez y fiabilidad del servicio, sino que cada vez más la búsqueda se desplaza hacia los **servicios personalizados**, donde la atención y el trato recibido juegan el papel más importante.

El sector financiero y de seguros tiene dos tipos de clientes básicos:

- Los **particulares** (economías domésticas).
- Las **empresas** (instituciones).

### ¿Cuáles son las características que presentan estos clientes en las entidades financieras?

Antes de entrar en el análisis de cada uno de los clientes es importante mencionar que el comportamiento que muestra la banca con cada una de estas categorías de clientes se encuentra bastante diferenciado, ya que ni los objetivos, ni el comportamiento, ni el nivel de utilización de los productos y servicios ofrecidos son los mismos.

#### a) Particulares:

Los usuarios financieros particulares se encuadran dentro de alguno de los tres tipos siguientes:

- **Acumuladores:** Personas de bajo nivel socioeconómico y muy tradicionales, que valoran mucho el dinero. Se incluirían dentro de esta clasificación: los obreros, agricultores, personas de edad avanzada, etc.
- **Gozadores:** Personas que gozan de una buena situación económica y buscan el placer inmediato, ahorran sólo cuando es necesario o quieren realizar un proyecto concreto (subvaloración del ahorro). Se incluirían dentro de esta categoría: profesionales liberales, personas de alto nivel económico, etc.
- **Posiciones intermedias:** Personas con mayor disposición a gastar que a ahorrar. Están orientadas al consumo aunque con una fuerte permanencia de los conceptos tradicionales, factor que actúa como equilibrio.

En lo que se refiere a las operaciones activas, las economías domésticas prestan gran atención a los tipos de interés que van a tener que pagar y a la atención personal recibida.

Concretamente las cuestiones más tenidas en cuenta por estas economías domésticas a la hora de negociar con un banco son:

- Tipo de interés.
- Rapidez en la aprobación de créditos.
- Simplificación de la tramitación.
- Atracción del producto.
- Importe de gastos y comisiones.
- Disponibilidad de los productos y servicios.
- Prestigio e imagen.
- Confidencialidad.

**Los clientes cada vez más buscan servicios personalizados**

**Las empresas y los particulares presentan un comportamiento bastante diferenciado**

**La calidad de servicio es un elemento de diferenciación entre entidades**

La calidad de servicio está explícita e implícitamente presente en las peticiones que el usuario hace a las instituciones financieras.

En los próximos años, la atención a la calidad va a ocupar gran parte del tiempo y de los esfuerzos de los bancos, convirtiéndose en un importante elemento que diferenciará una oferta de otras.

Un aspecto que juega también un papel importante en los criterios de selección de una institución bancaria es la proximidad de la entidad al hogar, o también, las ventajas obtenidas por la utilización de ciertos servicios como la domiciliación bancaria.

Por otro lado, existen, igualmente, criterios que son objeto de cancelación de relaciones con una entidad como son las dificultades de acceso y las insatisfacciones dadas por: denegación de créditos, falta de atención, deficiencias en el servicio y una mayor satisfacción al trabajar con otras entidades.

**Los servicios financieros que contratan las empresas son distintos a los utilizados por las economías domésticas**

**b) Empresas (instituciones):**

Las empresas constituyen el segundo sector de clientela más importante.

Como hemos comentado anteriormente, la utilización de los productos y servicios financieros es muy distinta a la dada por las economías domésticas, centrándose más en la utilización de servicios, tales como: domiciliación de pagos, transferencias, recaudación y pago de seguros sociales, descuento y gestión de efectos, etc.

Los clientes institucionales, aparte del interés y la rápida aprobación de fondos, se orientan hacia cuestiones relativas a la gama de productos ofrecidos, así como hacia el volumen de comisiones y gastos que conlleva la operación y que representan una parte importante de los gastos financieros de la empresa.

Los factores que más valoran las empresas de las instituciones financieras son:

- Tipo de interés.
- Rapidez.
- Gama de productos y servicios ofrecidos.
- Importe de comisiones y gastos.
- Atracción de producto.
- Atención personal.
- Simplicidad en los trámites.
- Prestigio e imagen.
- Confidencialidad.
- Accesibilidad a la red.

Con otras palabras podíamos decir que las empresas buscan en las entidades financieras un buen asesoramiento, activos más baratos y pasivos mejor retribuidos.

Cuando las empresas trabajan con varios bancos, a igualdad de condiciones y precio, siempre elegirán aquéllas que les ofrezcan una atención personalizada, un número mayor de servicios complementarios, proximidad a la empresa y mayor calidad de personal.

**¿Cuáles son las características que presentan los clientes en las entidades de seguros?**

De nuevo, en este caso, los particulares y las empresas que suscriben un seguro persiguen objetivos distintos y se comportan de diferente forma ante la oferta de una compañía de seguros. Por ello, las caracterís-



tics de cada una de estas categorías de clientes deben ser conocidas en profundidad por las compañías aseguradoras y, sobre todo, por sus agentes de ventas.

Por tanto, el análisis de los clientes de las entidades de seguros se realiza en función del tipo de riesgo a cubrir y de los motivos por los que se suscribe el seguro.

**a) Particulares:**

Se distinguen dos tipos de riesgos:

1. Por una parte, los seguros que cubren **riesgos personales que afectan a su vida o integridad física**, como por ejemplo, los de salud, los de accidente o los de vida. En este último caso, el motivo del individuo no es sólo cubrir el riesgo de muerte, sino que a menudo el cliente lo utiliza como una forma más de ahorro.

Ejemplo: Si analizamos los seguros de salud, podemos citar las siguientes motivaciones del individuo:

- Seguridad de la familia.
- Mejor asistencia sanitaria.
- Disponer de un servicio rápido las 24 horas del día.
- Suplir las deficiencias de la Seguridad Social.
- Etc.

En general, cuando el seguro cubre un riesgo personal, es el componente **afectivo** el principal motivo del cliente a la hora de contratarlo.

2. Por otra parte, los seguros a clientes particulares cubren también **riesgos sobre el patrimonio personal**, como ocurre en los seguros de hogar o de robo, siendo la **seguridad** y la **protección** las razones que llevan al cliente a contratar el seguro.

**b) Empresas:**

Los riesgos a los que están sometidas las empresas suelen ser de mayor envergadura, por lo que también son mayores los desembolsos y la complejidad de los seguros que suscriben.

Las compañías que tienen por clientes a empresas, evalúan ante todo dos variables: el tamaño y el tipo de actividad.

Según el **tamaño**, las empresas se clasifican en pequeñas, medianas o grandes empresas. Sin embargo, es más relevante la clasificación en función del **tipo de actividad**, ya que la diversidad de riesgos a cubrir es mayor. Así, la compañía de seguros adopta criterios distintos si la empresa se dedica, por ejemplo, al tallado de piedras preciosas, a la extracción de aluminio mediante maquinaria pesada o si se trata de un almacén de juguetes.

Tanto en el sector financiero como en el de seguros, los clientes, para poder ser considerados como tales, deben poseer tres características imprescindibles:

- Tener una **necesidad** susceptible de ser cubierta con los productos o servicios que ofrece la compañía de seguros.
- Tener los **medios económicos** suficientes para poder adquirir el producto o servicio.
- Tener **capacidad de decisión** para decidir si se va o no a comprar el producto o servicio ofrecido.

**Los clientes particulares contratan seguros que cubren riesgos personales y patrimoniales de tipo personal**

**Los riesgos de las empresas son mayores, y por tanto, más caros y complejos**

## ACTIVIDADES

- 1ª ¿Qué diferencia los seguros de un particular de los de una empresa?
- 2ª Di cuáles de las siguientes afirmaciones son verdaderas:
- Las personas de bajo nivel socioeconómico que valoran mucho el dinero se les llama **acumuladores**.
  - Las personas de bajo nivel socioeconómico que ahorran sólo cuando es necesario se llaman **gozadores**.
  - Los particulares y las empresas presentan comportamientos diferentes pero persiguen los mismos objetivos en lo que a servicios bancarios se refiere.

La comunicación que ofrecen las entidades a sus clientes es cada vez más personalizada

El lenguaje en la comunicación debe ser claro y comprensible

## 2. LA COMUNICACIÓN

A través de la tipología de clientes que estudiamos en el epígrafe anterior, el vendedor tiene una orientación acerca de las motivaciones y necesidades de la persona a la que ofrece el servicio. Sin embargo, esto no es ni mucho menos suficiente. Es mediante la **comunicación** que establecen el cliente y el vendedor, como se logra culminar el proceso de negociación.

La comunicación ya no se centra únicamente en los medios masivos como radio, televisión, prensa, etc., sino en una comunicación más **personalizada**, informando más y con mayor claridad de los servicios ofrecidos, haciéndolos a su vez más accesibles.

Al estar dedicada la presente unidad al estudio de la negociación con los clientes, centramos nuestro interés en la **comunicación interpersonal**, es decir, en la establecida entre el comercial de la entidad y el cliente.

Cuando hablamos de comunicación interpersonal hacemos referencia a cuatro aspectos:

- La comunicación verbal
- La comunicación no verbal
- La escucha activa
- El poder de observación

### 2.1. COMUNICACIÓN VERBAL

La comunicación verbal se realiza por medio del **lenguaje**. Si tenemos en cuenta que el objetivo de la comunicación es **CONVENCER**, el lenguaje utilizado por el vendedor debe ser **claro y comprensible**, ya que si el cliente no comprende lo que el vendedor le expone, será imposible que adquiera el producto que éste le ofrece.

Las reglas más importantes a tener en cuenta por los vendedores a la hora de mantener una conversación con sus clientes son las siguientes:

- Utilizar frases cortas.
- Emplear verbos preferentemente, evitando el uso repetitivo de sustantivos.
- Utilizar datos precisos y bien definidos, no expresiones indeterminadas.
- Resumir cada cierto tiempo las afirmaciones hechas o puntos de acuerdo con el cliente, centrandolo en el hilo de la conversación.
- Definir los conceptos más importantes por si el cliente los desconoce o para evitar la asociación de términos importantes a ideas diferentes.

Es importante no sólo qué se dice, sino **cómo** se dice. La entonación de la voz transmite los sentimientos y evita la monotonía, es una variable fundamental cuando la intervención es larga. El comercial debe hablar de forma pausada, pronunciando y articulando bien las palabras, siempre con tranquilidad y confianza, pues eso es lo que debe transmitir a su cliente.

## 2.2. COMUNICACIÓN NO VERBAL

Los clientes y vendedores no sólo se comunican entre sí a través del lenguaje hablado; **la expresión corporal, los gestos, la mímica, el aspecto personal y el comportamiento del vendedor**, constituyen un idioma "mudo", que puede reforzar o debilitar la comunicación verbal establecida entre el vendedor y el cliente.

Una presentación decidida, unos gestos naturales y una voz firme, sirven para expresar la confianza que se tiene en los productos y servicios ofrecidos a su cliente. Si las maneras no son coherentes con las palabras, el comprador se desanima.

Además, el vendedor tiene que esforzarse en dar una buena imagen. Debe llevar una indumentaria apropiada y de calidad, mantener una actitud erguida y un andar elegante. Un buen aspecto trasmite una impresión de inteligencia, amabilidad y honestidad, cualidades que el cliente espera encontrar en la persona con la que se comunica.

## 2.3. ESCUCHA ACTIVA

Comunicar no es sólo hablar, es hablar y **saber escuchar** a los demás.

El vendedor sólo puede convencer al cliente si conoce algunas cosas acerca del nivel de conocimientos, las necesidades, los deseos, las preocupaciones, las actitudes y las responsabilidades de su cliente.

Para hacerse con esta información tiene que escuchar y preguntar al cliente, de este modo puede comprobar, además, si los argumentos expuestos son comprendidos y aceptados por el cliente.

*¿Por qué los comerciales en ocasiones no escuchan como es debido a sus clientes?*

Porque:

- Sólo quieren hablar ellos.
- Creen saber lo que el cliente quiere.
- Se distraen con problemas personales, recuerdos, preocupaciones.
- Existen interferencias a su alrededor que impiden una buena comunicación, como por ejemplo, ruido o multitud de gente hablando.
- El cliente divaga y se contradice.
- El cliente manifiesta puntos de vista que no le agradan.
- Anticipan la valoración del cliente a la escucha de sus argumentaciones, etc.

Es importante que el vendedor haga hablar al cliente. Hacemos referencia en este caso al concepto de "**escucha activa**" definiéndolo como el conjunto de técnicas por parte del vendedor para hacer hablar a su cliente.

El principal instrumento que utiliza el vendedor para que el cliente hable es **hacerle preguntas** del tipo: ¿por qué?, ¿de verdad?, ¿cómo ha dicho usted?, u otras pidiendo una aclaración de los puntos más oscuros de la conversación.

**En la comunicación no es solo importante qué se dice sino cómo se dice**

**La comunicación no verbal refuerza o debilita la comunicación verbal**

**Escuchar es un proceso activo, que no significa solamente oír palabras**

**A través de preguntas breves y fáciles de comprender el comercial hace hablar a su cliente**

**A través de la observación del cliente, se puede obtener información acerca de él**

**Se obtiene información sobre la personalidad del cliente analizando su vocabulario**

**Las expresiones faciales muestran actitudes de aceptación o rechazo de la entrevista**

Las preguntas que el vendedor efectúa al cliente deben ser breves, comprensibles, simples, adecuadas y con una buena entonación, siempre hablando despacio, pronunciando correctamente, mirando al cliente y demostrando que la pregunta que se ha hecho es interesante.

## 2.4. PODER DE OBSERVACIÓN

El poder de observación consiste en la capacidad del comercial de interpretar correctamente las dimensiones observables del cliente. Es decir, ¿qué le está comunicando el cliente cuando arquea las cejas y abre mucho los ojos? ¿Y cuando se reclina sobre el respaldo de la silla? Estas categorías del comportamiento observables se pueden agrupar de la siguiente forma:

- El lenguaje y los conceptos utilizados.
- El rostro.
- Las manos y los desplazamientos del cuerpo.

### a) El lenguaje.

El **vocabulario** utilizado por el cliente debe ser analizado minuciosamente, pues permite obtener información sobre su personalidad. El lenguaje define en gran medida el medio social y la cultura del cliente y, aunque en este nivel pueden darse engaños, dado que el sujeto puede usar palabras que normalmente no emplearía, si el vendedor es sagaz puede descubrir el engaño por medio de algunas preguntas capciosas.

El cambio en el **volumen o timbre** manifiestan características particulares que pueden ser valiosas para un observador atento, ya que las distorsiones, agudezas, y gravedades que presente suelen ser el resultado de un determinado tipo de educación recibida, o del medio social de donde proviene, además de que puede dar información de la situación específica en la que se está el cliente.

Ejemplo: Si el vendedor toca algún tema que conmueve al cliente, la emoción no sólo la manifiesta el cliente con algún movimiento nervioso de las manos o del cuerpo, sino también en el matiz e inflexión de la voz.

### b) El rostro.

El rostro es la parte del cuerpo en la que se fija con mayor frecuencia la mirada. Algunos **rasgos**, como la forma del óvalo o de la nariz, son significativos del conjunto de la personalidad, pero es peligroso creer que basándose solamente en la observación del rostro se puede llegar a precisar los comportamientos del cliente.

Sin embargo, sí que existe consenso respecto al significado de las **expresiones faciales**. Las ideas o emociones se reflejan en las expresiones del rostro.

Ejemplos: Las actitudes positivas o de sorpresa se expresan, generalmente, por medio del arqueamiento de las cejas, unos ojos más abiertos, un parpadeo más rápido, etc. En cambio, una actitud de rechazo se muestra por medio de un gesto severo, el ceño fruncido y una mirada dura.

Una persona segura de sí misma lo manifiesta en su rostro con una mirada serena y no se nota en su rostro ninguna rigidez o mueca forzada.

**c) Las manos y los desplazamientos del cuerpo.**

El movimiento de las **manos** es un medio de refuerzo de los mensajes verbales; de ahí la importancia de su observación. La emoción que siente el cliente, o la tensión, se manifiestan en los gestos de las manos. Los gestos que ponen en contacto las manos con la cara son múltiples y tienen diferente significado:

- Cuando el cliente pone las manos sobre la boca al hablar está indicando que tiene dudas sobre lo que el comercial le está diciendo.
- Cuando el cliente apoya la mejilla sobre la palma de la mano el comercial debe entender que su interlocutor se está aburriendo.

Atendiendo a la **postura** del cuerpo, se puede saber si la situación provoca enojo, placer, angustia, rechazo, ansiedad, etc.

La postura mantenida por el cliente muestra su aceptación o rechazo de la conversación mantenida:

- Cuando el cliente mantiene una postura erguida significa que la situación no le molesta y que está interesado en la oferta que el comercial le está realizando.
- Cuando, por el contrario, hecha el cuerpo hacia atrás para acomodarse sobre el respaldo de la silla, muestra cierto rechazo y el deseo de finalizar la conversación.

Ejemplo: En la figura 13.1 podemos ver como una vendedora (izquierda) tiene captada la atención de una cliente (derecha).

El claro interés que muestra la cliente se puede comprobar observando su comunicación no verbal:

- Su cuerpo está ligeramente inclinado hacia adelante y, en ningún momento, se aprecia tenso.
- La mirada se fija en las explicaciones de la vendedora, teniendo la cabeza ligeramente inclinada.

**Los mensajes verbales se ven reforzados con el movimiento de las manos y la postura del cuerpo**



Figura 13.1.

– Se puede apreciar que sus manos están relajadas pero activas, participando de las explicaciones.

Por su parte, la vendedora ofrece una sensación de seguridad y convencimiento en aquéllo que está comunicando a la cliente, apoyándose en material escrito para reforzar sus argumentos.

### ACTIVIDADES

3ª Di cuáles de las siguientes afirmaciones son verdaderas?

- a) La comunicación interpersonal hace referencia únicamente a la comunicación verbal y no verbal.
- b) Es tan importante lo que se dice en una conversación de ventas como el cómo se dice.
- c) Escuchar es un proceso activo que no significa solamente oír palabras.
- d) Las categorías de comportamiento observables son el rostro, las manos y los movimientos del cuerpo.

4ª ¿Qué dos acepciones debemos asociar al término "comunicar"?

## 3. PROCESO DE VENTA

El proceso de venta abarca dos aspectos íntimamente relacionados: vender y comprar. Por ello adoptamos en este punto dos perspectivas, la del cliente y la del comercial.

### PERSPECTIVA DEL CLIENTE O DE LA COMPRA

El proceso que sigue el cliente en la acción de compra responde al siguiente esquema:

1. *Toma de conciencia* de que tiene la necesidad e *identificación* del producto o servicio que le permite satisfacerla.

Ejemplo: La persona asume que su integridad física o la de sus bienes está sometida a multitud de riesgos que necesita prevenir y cubrir. Identifica que el producto que satisface sus necesidades (que vimos en el primer epígrafe) es el seguro.

Ejemplo: Una pareja de novios quiere casarse pero no tiene piso. Para comprarse uno necesitan pedir un préstamo a un banco.

2. *Búsqueda de información* sobre el producto de seguro o financiero que le interesa y sobre la forma de comprarlo. El cliente acude a las compañías de seguros y oficinas bancarias en busca de información. Este proceso se puede llevar a cabo en las oficinas de la entidad, o en el domicilio o empresa del cliente.
3. *Comparación* con los productos que ofrecen el resto de entidades aseguradoras y financieras o bien entre productos alternativos.
4. *Decisión de compra*, eligiendo o no el producto de seguro o financiero que le interesa, así como sus características (prima, plazos, formas de pago, etc.)
5. *Satisfacción* de sus necesidades.

En todo proceso de venta debemos distinguir dos perspectivas, la del cliente y la del vendedor

## PERSPECTIVA DEL COMERCIAL O DE LA VENTA

Resulta interesante conocer cuál es el esquema mental que sigue el comprador para tomar la decisión de compra, es decir, cuál es el proceso de compra que sigue el cliente, porque basándose en este proceso, ya analizado, el comercial de la entidad aseguradora o bancaria procede de la siguiente forma:

- Prospección.
- Contacto.
- Presentación del producto o servicio.
- Resolución de dudas.
- Cierre o conclusión.

### 1. Prospección

Muchas personas no toman conciencia de que tienen una necesidad y es el comercial la persona encargada de despertar el interés y la necesidad por los productos y servicios ofrecidos por la entidad. Por ello, el comercial debe buscar nuevos clientes de forma activa, organizada y continua.

Existen varias fuentes de prospección que son de gran utilidad a la hora de obtener nuevos clientes. Estas fuentes son las siguientes:

- *Relaciones personales o contactos sociales*: Las relaciones que mantiene el comercial con las personas de su entorno constituyen una vía de captación de nuevos clientes. Por otro lado hay que señalar que la participación en actividades sociales que den un cierto prestigio, pueden proporcionar nuevas relaciones y contactos interesantes.
- *Puerta a puerta*: El comercial acude al lugar en el que vive o trabaja el posible cliente. A diferencia de la primera vía, contacta con personas o grupos de personas con las que no tiene ninguna relación. El contacto se efectúa "llamando a sus puertas" directamente. En estos casos el comercial debe vender en primer lugar su profesionalidad tratando de concertar entrevistas para un futuro.
- *Cartera o ficheros de clientes*: La cartera contiene toda la información relevante de las personas o empresas que han sido o siguen siendo clientes de la entidad, de forma que se puedan detectar nuevas necesidades de aseguramiento o financieras.

Ejemplo: Cuando un cliente se casa, tiene un hijo, adquiere una nueva vivienda o se compra un segundo coche tiene nuevas necesidades financieras o de seguro.

- *Red de ventas cruzadas*: A través de la comunicación e intercambio de información de vendedores de distintos sectores para captar nuevos clientes.
- *Mailing (correo)*: Mediante el envío de cartas que presenten la compañía, que muestren los productos y servicios más atractivos de la entidad, que comuniquen posibles promociones, etc.
- *El teléfono*: Para contactar con posibles clientes y establecer una cita.

**Para poder realizar la venta el vendedor debe conocer el proceso de decisión que sigue el cliente**

**El comercial busca nuevos clientes a quien vender sus productos**

**Las fuentes para captar nuevos clientes son muy amplias**

**El encuentro de ventas entre el vendedor y el cliente inicia la venta**

## 2. Contacto

Si la persona conoce el producto o servicio que mejor se ajusta a sus necesidades, puede acudir personalmente a la entidad en busca de información. En este caso, el contacto es directo entre el cliente y el comercial.

Por el contrario, el comercial que ha localizado a posibles clientes, que en principio no son conscientes de tener una necesidad, debe contactar con ellos para concertar una entrevista. El comercial tiene que *vender el interés por la entrevista*, es decir, debe conseguir que el cliente se sienta atraído por lo que se le ofrece.

¿Cómo conseguirlo? Tres son las variables determinantes en esta etapa de contacto:

- Causar una primera impresión favorable.
- Captar la atención del cliente.
- Transformar esa atención en un interés por la entrevista.

Dentro de la etapa de contacto se puede diferenciar una serie de subetapas o fases:

- a) *Presentación*: Es el primer encuentro cara a cara con el cliente.
- b) *Fase de dirección*: Se obtiene información sobre el cliente.
- c) *Fase de adaptación*: Puede ocurrir que lo que quiere el cliente no sea lo que ha pensado el vendedor, por lo que debe adaptar o cambiar la trayectoria de la entrevista.
- d) *Resolución del problema*: La resolución del problema no se limita a la fase de contacto, sino que comprende toda la entrevista de venta. El vendedor tiene que estar atento a la exposición y resolución del problema en la etapa de contacto, para no pasar por alto soluciones obvias.

## 3. Presentación del producto o servicio

El cliente no compra el producto o servicio sólo por las características que presenta sino más bien por los **beneficios o ventajas** que le reportan dichas características. Además, si el cliente ve que las características se ajustan a sus necesidades, la posibilidad de adquirir el producto o servicio es mayor.

Por lo tanto, a la hora de vender un producto o servicio a un cliente merece la pena destacar los beneficios de manera clara y concisa. A cada característica le corresponde por lo menos un beneficio.

Ejemplo: Cuando el vendedor habla con un cliente que quiere solicitar un préstamo empresarial, no sólo comentará las características del préstamo sino que reforzará cada una de ellas hablándole de los beneficios que le reportarán. Si el vendedor dice:

*“El tipo de interés es fijo... lo que le permitirá presupuestar el movimiento de fondos durante la vigencia del préstamo y saber exactamente lo que tiene.”*

Como puede observarse, al hecho de que el interés del préstamo sea fijo se le asocia el beneficio de poder llevar un control pleno de los movimientos de los fondos.

**El comercial debe saber destacar los beneficios o ventajas de los servicios que ofrece a su cliente**



#### 4. Resolución de dudas

Como es lógico, tras la presentación del producto o servicio, al cliente le surgen muchas dudas que el comercial debe resolver. Las dudas que se le plantean al cliente durante el proceso de venta se denominan **objeciones**, e indican que el cliente tiene algún motivo para no comprar.

Las objeciones no siempre son formuladas al comercial, sino que a menudo le son ocultadas y el cliente no las expresa tal y como las siente. La labor del comercial es descubrirlas, haciéndole preguntas abiertamente e interpretando, como vimos, las dimensiones observables del comportamiento de su cliente.

Las objeciones deben ser contestadas en el momento en que se producen y si el vendedor sabe seguro que se le va a plantear una objeción en concreto, es aconsejable que se anticipe a la misma.

Ejemplo: Si el vendedor quiere que su cliente concierte un seguro con la entidad y sabe que éste le puede plantear una objeción del tipo:

- “La entidad con la que trabajo habitualmente me atiende bien”, el comercial puede superar la objeción de la siguiente manera:
- Su entidad es buena, pero nosotros le ofrecemos el beneficio de tener un producto que se ajusta a sus necesidades y su empresa nos interesa mucho y quisiéramos verla en expansión.

**El vendedor debe anticiparse a las objeciones del cliente**

#### 5. Cierre o conclusión

Es la etapa más decisiva del proceso de venta ya que es el momento en el que se toma la decisión de comprar.

Pero no siempre el cliente decide contratar los servicios cuando se le ofrecen, ya que en muchas ocasiones prefiere pensárselo e ir a otras entidades para conocer las ventajas que le pueden ofrecer por el servicio solicitado.

En caso de que el cliente se marche de la oficina sin haber cerrado una venta estando indeciso, es importante que el comercial le llame por teléfono después de la visita, pues esa llamada que se hace puede duplicar la eficacia de las gestiones de la venta.

Es conveniente que el vendedor domine algunas técnicas útiles mediante las que se ayuda al cliente a adoptar la decisión de comprar.

Ejemplo: Mediante la técnica de los cierres parciales, el vendedor escoge la cualidad del producto o servicio ofrecido que más se corresponda con la necesidad del cliente, destacándola como motivo de compra.

Algunos vendedores utilizan la técnica por la que se da por supuesta la venta.

Ejemplo: Preguntando y cumplimentando los datos que contiene la hoja de pedido antes de que el cliente haya afirmado expresamente que acepta la propuesta de seguro o el servicio bancario.

**En el momento en que el cliente toma la decisión de comprar se produce el cierre de la venta**

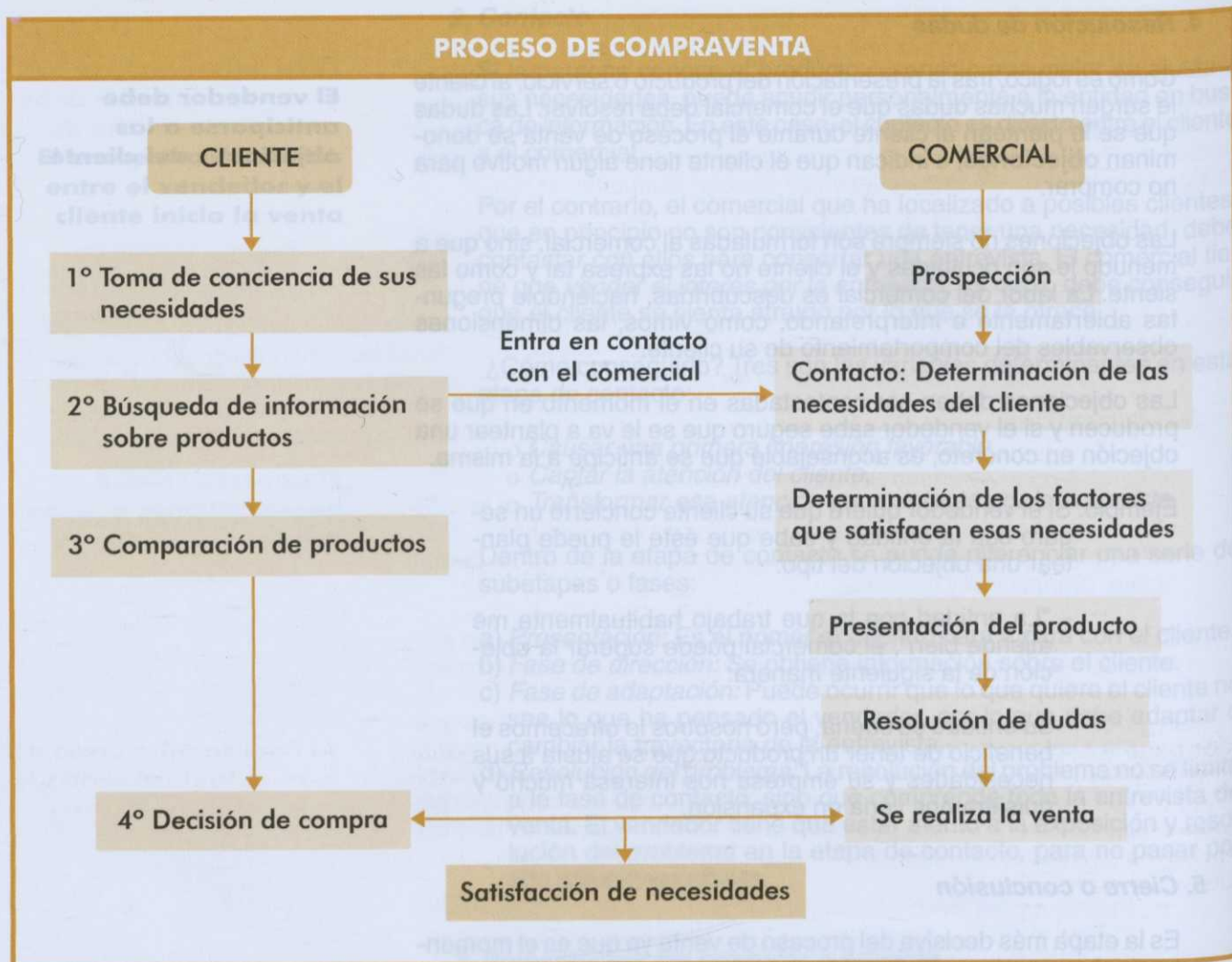


Figura 13.2.

Ambos procesos son paralelos, tal y como queda representado en la figura 13.2. Todo el proceso analizado en esta figura puede verse como un **ciclo** que comienza cuando el cliente solicita un producto o servicio.

*¿Qué se debe tener en cuenta en todo proceso de negociación o venta?*

**El comercial debe ofrecer servicios complementarios a los solicitados por el cliente**

- 1) A partir del momento en que el cliente solicita un producto o servicio, el comercial (vendedor) tiene que comenzar a comprender sus necesidades y ofrecerle aquellos productos o servicios que satisfagan sus demandas.
- 2) El vendedor no puede, de antemano, tener preparada ni memorizada la conversación de ventas, puesto que normalmente no ha establecido una cita previa con el cliente y no conoce cuáles son sus necesidades hasta que lo tiene delante.
- 3) El comercial sí debe conocer todos los productos y servicios que se ofrecen en su entidad, esto es, sus características, ventajas, requisitos, condiciones, mercado potencial, productos complementarios, etc.
- 4) Los productos ofrecidos tienen normalmente otros de apoyo, que pueden ser adaptados a las necesidades del cliente.

Ejemplo: Si un cliente acude al banco a interesarse por una cuenta corriente y ese cliente es un ejecutivo que viaja mucho por toda España, además de intentar negociar con él la apertura de la cuenta corriente en el banco, el comercial puede ofrecerle otros servicios adicionales como: una tarjeta de crédito para que pueda sacar dinero en cualquier aeropuerto sea la hora que sea, un crédito disponible a un interés más bajo del habitual, es decir, puede disponer de más dinero del que tiene, etc.

5) El comercial debe ofrecer sus productos y servicios teniendo en cuenta las características de cada cliente.

Ejemplo: Si se encontrara con un universitario que quisiera abrir una cuenta joven en el banco, no podría presentarle la combinación de productos que ha ofrecido al ejecutivo del ejemplo anterior.

En este caso le podría ofrecer como productos complementarios una tarjeta de débito totalmente gratis durante el primer año, participar en sorteos para obtener la matrícula gratuita u obtener una beca durante los meses de verano en una universidad de un país extranjero, etc.

En todo caso, el proceso de venta culminará siempre que **el vendedor gane y el cliente gane**, las demás situaciones intermedias (ganar uno y perder el otro, o bien perder los dos), son situaciones de inestabilidad que pueden en un principio dar lugar a la negociación, pero que a la larga, terminarán por romperla. Por lo tanto deben realizarse operaciones denominadas de negociación "gano-ganas", es decir, que la venta beneficie a ambas partes.

**Al finalizar el proceso de ventas, tanto el vendedor como el cliente deben haber ganado**

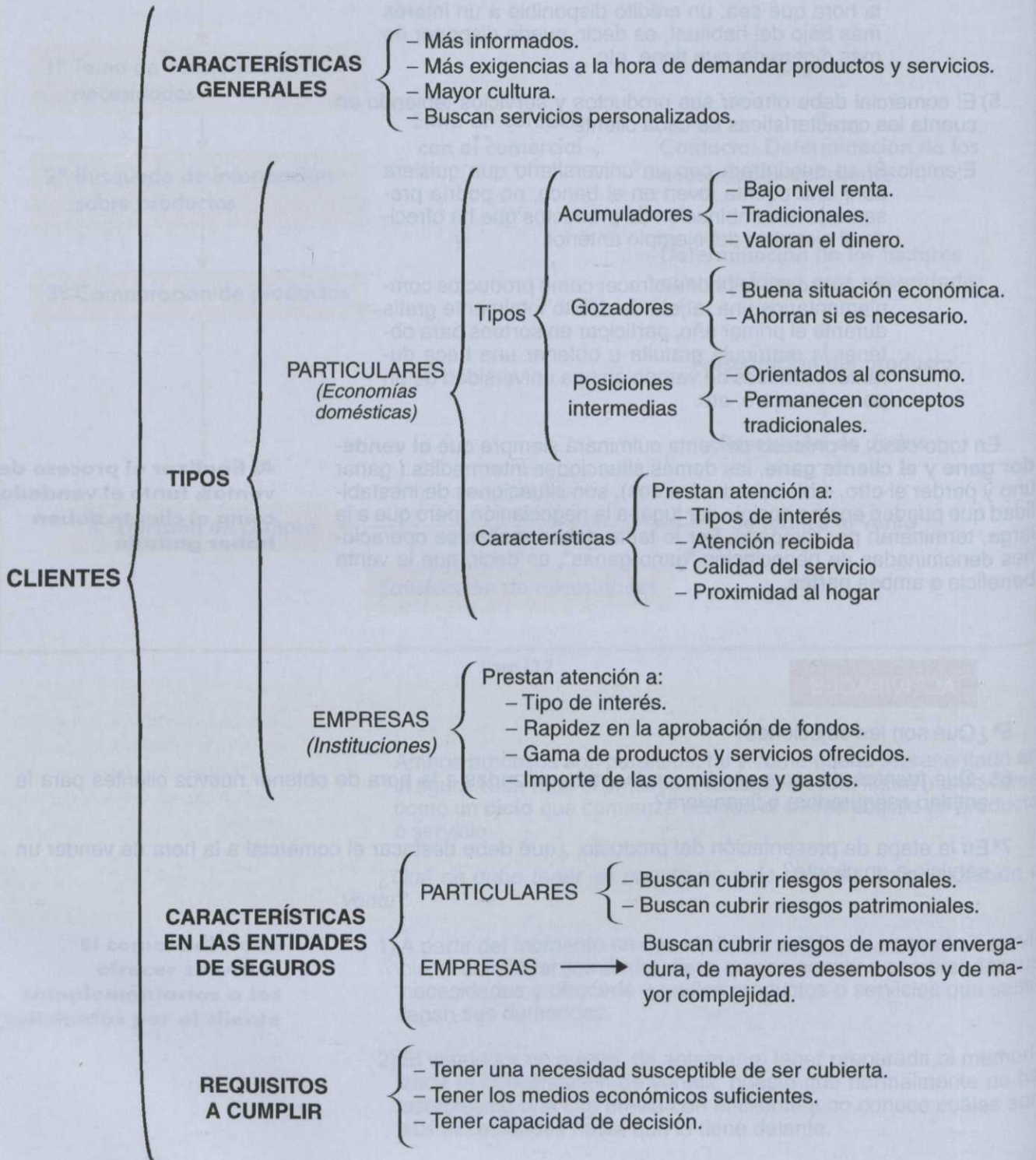
### ACTIVIDADES

5ª ¿Qué son las objeciones?

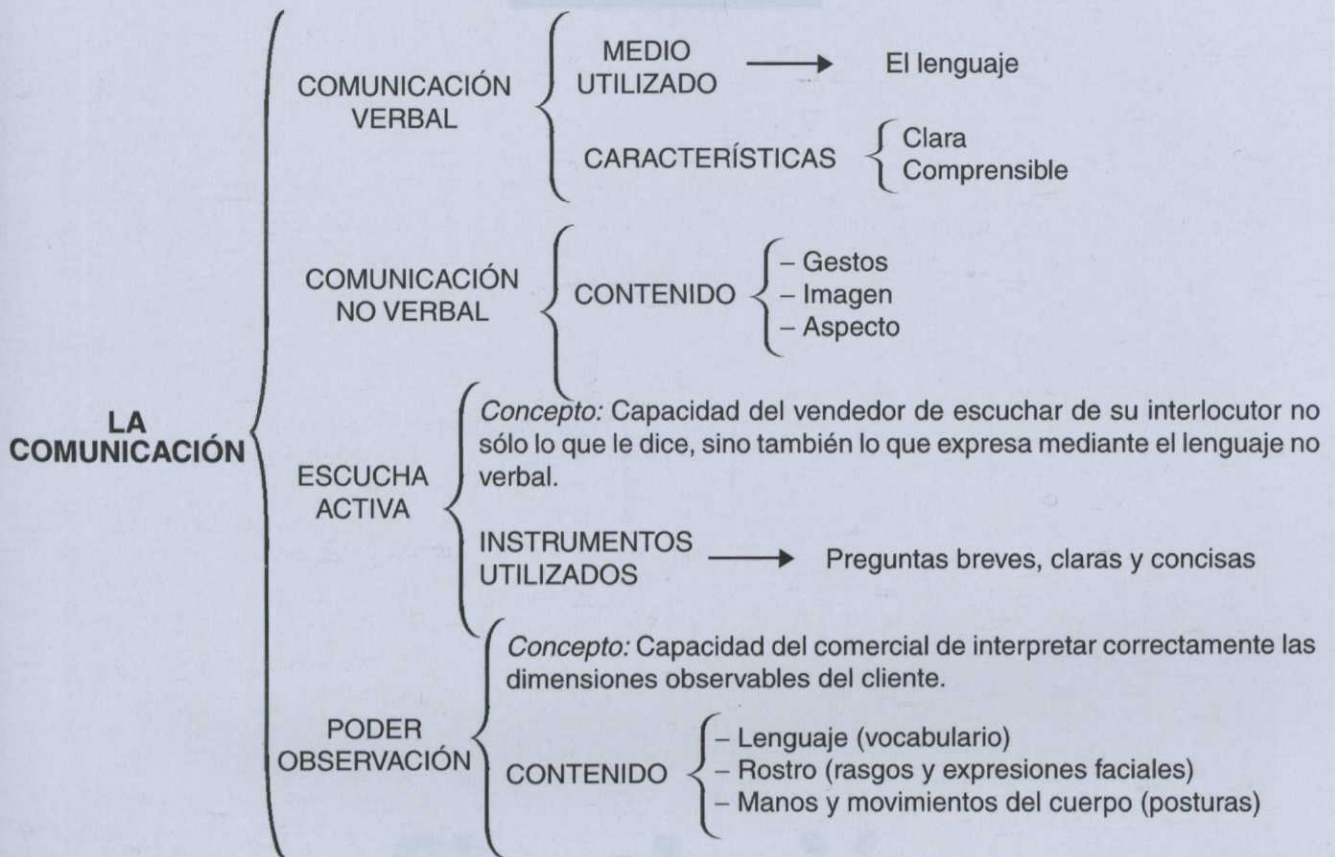
6ª ¿Qué fuentes de prospección son las más utilizadas a la hora de obtener nuevos clientes para la entidad aseguradora o financiera?

7ª En la etapa de presentación del producto, ¿qué debe destacar el comercial a la hora de vender un servicio a un cliente?

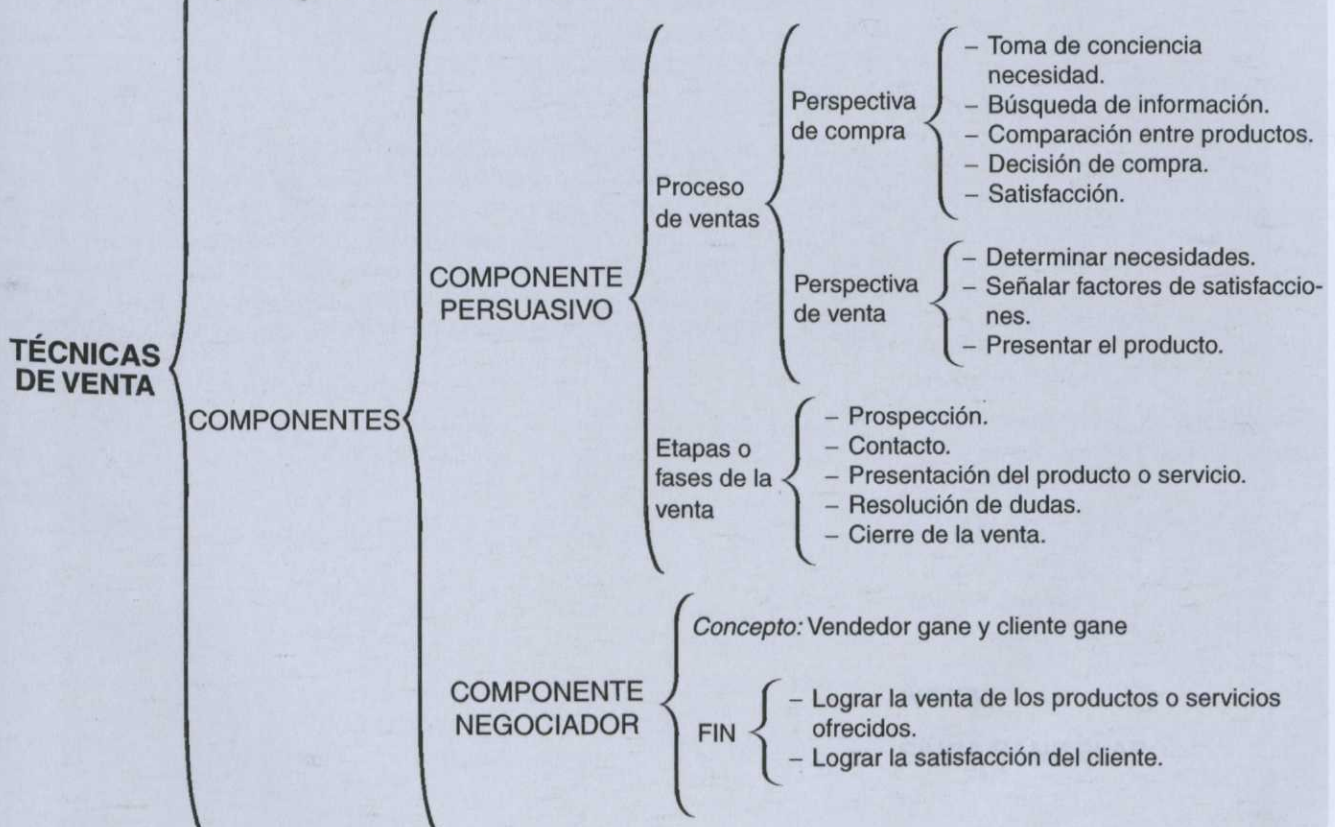
**ESQUEMA - RESUMEN**



UNIDAD 14



Concepto: Habilidades que ha de poseer el vendedor en cada una de las etapas de la venta, para lograr influir sobre sus clientes.





## UNIDAD 14

# Simulación

Autora:

SILVIA SANZ BLAS

UNIDAD 14

Simulación

ÍNDICE

PRESENTACIÓN .....	335
PLANTEAMIENTO DEL SUPUESTO .....	337
ANEXO.....	344
SOLUCIONARIO AL SUPUESTO DE SIMULACIÓN .....	383



## PLANTEAMIENTO DEL SUPUESTO

Eres un trabajador del banco "Tradebank" y desempeñas las tareas de un gestor administrativo. Comienzas tu trabajo un lunes por la mañana a las 8:00 horas y en el transcurso de toda la semana llevas a cabo las siguientes operaciones:

- El lunes, a las 10 de la mañana, llega al banco el señor García solicitando información sobre la apertura de una cuenta corriente. El señor García es empleado de una empresa local que comenzó a trabajar hace quince días y que no había tenido previamente contacto con este banco.

La compañera que le ha atendido, no es la persona encargada de esta tarea y por lo tanto, te envía el cliente a ti. Inmediatamente, y dado que entre tus funciones está la atención al cliente, le comunicas las condiciones que requiere la apertura:

Una vez has informado al cliente de las distintas opciones posibles y características de cada una de ellas, esta persona te solicita la apertura de una cuenta corriente a la vista, interesándose también por la domiciliación de los recibos de su casa. Ingresó 45.000 pesetas mediante 3 billetes de 10.000 ptas., 2 de 5.000 ptas. y de 2.000 ptas., y uno de 1.000 ptas.

Como dispone de poco tiempo, tramita la apertura y queda en venir de nuevo el miércoles a las doce, por lo que tendrás que tener presente la información que necesitas para ese caso.

El objetivo de una unidad de simulación como la que en estos momentos vas a empezar a estudiar, es intentar aproximarnos lo más posible a la realidad, en este caso de una entidad financiera, para que realices el trabajo propio de un empleado.

Los conocimientos que para ello necesitas, los has ido aprendiendo a lo largo de las trece restantes unidades de este Módulo. Aunque se explicaron a través de ejemplos prácticos, la ventaja de esta simulación es que integra todas las tareas propias de una entidad, en concreto, del banco TRADEBANK.

¿Qué harás cuando una persona te solicite información sobre los tipos de cuentas en las que puede mantener su dinero? Y si se decide por una de ellas, ¿cómo procederás? ¿Sabrías domiciliar el recibo de la luz de un cliente del banco? ¿Recuerdas cuál es el impreso a través del que se realiza una compraventa de moneda extranjera? Estas tareas las deberás realizar tú. Para ello, contarás en un anexo con los documentos necesarios, de entre los que deberás distinguir el que emplear en cada caso.

El lunes 14.3) que María quiere que sea ingresado en su cuenta corriente del banco.

- El martes, a las 8:30 horas, recibes la visita de tu tío Manolo y tu primo Santiago. Como ya sabes, tu primo, que tiene 15 años, se marcha fuera de la ciudad para continuar sus estudios de hostelería. Como tiene fama de malgastador su padre no quiere que tenga una tarjeta de crédito y solicita que le tramites una tarjeta de débito, con el objeto de que únicamente pueda disponer del dinero que se le ingresará manualmente en el banco.

Tu tío desea ingresarle todos los meses 55.000 pesetas y, puesto que se marcha el próximo día 3 de mayo, solicita que le ingreses en efectivo en la cuenta de su hijo 70.000 pesetas (3 billetes de 10.000 ptas., 2 billetes de 5.000 ptas. y 5 de 2.000 ptas.) ya que al ser el primer mes puede tener algún gasto extraordinario. El saldo actual de la cuenta de su hijo es de 2.000 ptas.

Para los participantes es muy importante la atención personal recibida

**Al finalizar el estudio de esta unidad serás capaz de...**

- Conocer de forma real el trabajo de una entidad bancaria.
- Poner en práctica los conocimientos teóricos adquiridos.
- Manejar documentos financieros.



## PLANTEAMIENTO DEL SUPUESTO

Eres un trabajador del banco "Tradebank" y desempeñas las tareas de un gestor administrativo. Comienzas tu trabajo un lunes por la mañana a las 8:00 horas y en el transcurso de toda la semana llevas a cabo las siguientes operaciones:

- El lunes, a las 10 de la mañana, llega al banco el señor García solicitando información sobre la apertura de una cuenta corriente. El señor García es empleado de una empresa textil que comenzó a trabajar hace quince días y que no había tenido previamente contacto con este banco.

La compañera que le ha atendido, no es la persona encargada de esta tarea y, por lo tanto, te envía el cliente a ti. Inmediatamente, y dado que entre tus funciones está la atención al cliente, le comunicas las condiciones que requiere la apertura.

Una vez has informado al cliente de las distintas opciones posibles y características de cada una de ellas, esta persona te solicita la apertura de una cuenta corriente a la vista, interesándose también por la domiciliación de los recibos de su casa. Ingresa 45.000 pesetas mediante 3 billetes de 10.000 ptas., 2 de 5.000 ptas. y de 2.000 ptas., y uno de 1.000 ptas.

Como dispone de poco tiempo, tramita la apertura y queda en venir de nuevo el miércoles a las doce, por lo que tendrás que tener preparada la información y documentación necesaria, para que en caso de estar conforme la tramitación sea lo más rápida posible.

- En espera de ser atendida está Sara que tiene abierta una libreta de ahorro y desea realizar un ingreso en efectivo de 55.000 ptas. (5 billetes de 10.000 ptas. y 1 de 5.000 ptas.), esperando, por tanto, que le entregues el impreso correspondiente y le informes del saldo actual de su cuenta.
- María, la hija de Luis (el asesor financiero del banco), trabaja como consultora independiente, prestando sus servicios a distintas empresas. Todos los lunes alrededor de las 12 de la mañana viene al banco a cobrar los cheques correspondientes al pago de sus servicios de la semana anterior.

Esta semana trae tres cheques. Dos de ellos son de nuestro banco por unos importes de 7.000 y 5.000 ptas. (figuras 14.1 y 14.2) deseando María recibir ese dinero en efectivo. El tercer cheque pertenece al banco "Servibank" y posee un importe de 18.000 ptas. (figura 14.3) que María quiere que sea ingresado en su cuenta corriente del banco.

- El martes, a las 8:30 horas, recibes la visita de tu tío Manolo y tu primo Santiago. Como ya sabes, tu primo, que tiene 15 años, se marcha fuera de la ciudad para continuar sus estudios de hostelería. Como tiene fama de malgastador su padre no quiere que tenga una tarjeta de crédito y solicita que le tramites una tarjeta de débito, con el objeto de que únicamente pueda disponer del dinero que se le ingresará mensualmente en el banco.

Tu tío desea ingresarle todos los meses 55.000 pesetas y, puesto que se marcha el próximo día 3 de mayo, solicita que le ingreses en efectivo en la cuenta de su hijo 70.000 pesetas (5 billetes de 10.000 ptas., 2 billetes de 5.000 ptas. y 5 de 2.000 ptas.) ya que al ser el primer mes puede tener algún gasto extraordinario. El saldo actual de la cuenta de su hijo es de 2.000 ptas.

**Para los particulares es muy importante la atención personal recibida**

**Los productos y servicios bancarios se ofrecen teniendo en cuenta las características del cliente**

Entidad	Oficina	D.C.	Núm. de Cuenta
0122	0012	13	0022233355

**Tradebank**  
Paseo de la Castellana, 123  
28018 MADRID

PTAS. #7.000#

PÁGUESE POR ESTE CHEQUE A MARÍA SAPENA RUIZ

PESETAS SIETE MIL PESETAS

MADRID, XX DE                      DE 19 XX

FIRMA



Serie G Nº 4.710.352 2

Para facilitar su tratamiento mecanizado se ruega no doblar el documento

Figura 14.1.

Entidad	Oficina	D.C.	Núm. de Cuenta
0122	0012	13	0022233355

**Tradebank**  
Paseo de la Castellana, 123  
28018 MADRID

PTAS. #5.000#

PÁGUESE POR ESTE CHEQUE A MARÍA SAPENA RUIZ

PESETAS CINCO MIL PESETAS

MADRID, XX DE                      DE 19 XX

FIRMA



Serie G Nº 4.710.352 2

Para facilitar su tratamiento mecanizado se ruega no doblar el documento

Figura 14.2.

Entidad	Oficina	D.C.	Núm. de Cuenta
0142	0013	46	0033344455

**Servibank**  
Paseo de la Castellana, 40  
28018 MADRID

PTAS. #18.000#

PÁGUESE POR ESTE CHEQUE A MARÍA SAPENA RUIZ

PESETAS DIECIOCHO MIL PESETAS

MADRID, XX DE                      DE 19 XX

FIRMA



Serie G Nº 5.510.361 2

Para facilitar su tratamiento mecanizado se ruega no doblar el documento

Figura 14.3.

- El martes, a las 11:30 de la mañana, recibes la visita del señor Segura, un cliente habitual. Tiene abierta una cuenta personal de ahorro y necesita adquirir un talonario de 20 cheques de gasolina debido a que va a viajar por toda España por motivos de negocios.
- Ese mismo día, a las 13:00 horas, la señora Polo, que tiene abierta en el banco una cuenta corriente a la vista, solicita un nuevo talonario de cheques para la disposición de efectivo, pues se le ha acabado el que tenía.
- El miércoles, a primera hora, el señor Alonso, un buen cliente del banco, te comunica que su hija Sara se va de viaje a Estados Unidos durante los meses de verano. Te solicita la compra de 1.000 dólares y que le tramites una tarjeta de crédito Visa para su hija.
- A media mañana llega el señor García, que había estado abriendo una cuenta corriente el pasado lunes. Debes recordar que el motivo de su visita es informarle sobre la domiciliación y pago de los recibos a través de su cuenta, por lo que debes tener preparada toda la información necesaria. Una vez informado, considera conveniente llevar a cabo la operación, por lo que deberás realizar la tramitación oportuna.

**Los productos bancarios deben adaptarse a las necesidades del cliente**

- Marta acude a vuestro banco interesada en conocer el funcionamiento de una caja de seguridad así como los requisitos necesarios para el uso de la misma, pues ha heredado de su abuela una importante cantidad de joyas y tiene miedo de tenerlas en casa. Marta es una joven de 27 años que trabaja como secretaria en una constructora y tiene cuenta en nuestro banco.
- El jueves el señor Soria, un excelente cliente del banco, pide información sobre las distintas posibilidades para la colocación de sus ahorros. Dispone de un total de 2.000.000 de ptas. en su cuenta corriente y le gustaría invertirlos en alguna opción interesante.

Tú no eres la persona encargada del asesoramiento financiero, pero dado que la persona que debería informarle no se encuentra en el banco, le ofreces documentación informativa de las distintas opciones y conciertas una entrevista para el próximo día a última hora de la mañana.

Ten en cuenta que entre tus funciones no se encuentra la del asesoramiento financiero de préstamos y otros activos, pero sí que posteriormente te encargarás de la formalización de los mismos.

- El viernes por la mañana entra al banco un matrimonio joven, solicitando información sobre un préstamo para la compra de un coche. Ambos son trabajadores con un sueldo neto de 160.000 ptas. y 110.000 ptas. respectivamente, que viven alquilados y quieren comprarse un coche de 2.600.000 ptas.

La persona encargada les da a conocer todas las opciones posibles, optando, después de un largo análisis, por un préstamo de 2.000.000 de pesetas a pagar en cuatro años. Así, una vez cerrada la operación, la tramitación del préstamo será realizada por ti.

- La señora de la limpieza aprovecha el momento en que no tienes gente para consultarte una duda que tiene en el extracto de su cuenta, pues aparece el cargo de una comisión y no sabe a qué se debe.
- De nuevo el señor Soria acude al banco, pues tiene una cita con Luis, el encargado del asesoramiento financiero. Luis da a conocer al señor Soria las distintas opciones posibles para la colocación de sus ahorros (compra de valores, imposición a plazo, fondos de inversión).

**La coordinación y comunicación entre los departamentos de la entidad permite ofrecer un servicio de calidad**

Debido a la buena situación de la bolsa en esos momentos, el señor Soria opta por la compra de acciones de Repsol por un importe de 1.500.000 ptas., por lo que estarás encargado de la formalización de la operación realizada.

Deberás realizar cada una de las operaciones señaladas anteriormente, aportando la documentación, información y tramitación necesaria para el correcto desarrollo del supuesto.

En lo que se refiere a la negociación de préstamos y posibilidades de colocación de los ahorros deberás, además de realizar la formalización correspondiente que está dentro de tus funciones como administrativo de banca, dar a conocer las distintas opciones de cada una de las modalidades propuestas.

Es necesario que, a continuación, para que puedas desarrollar el supuesto correctamente, conozcas las características personales de cada uno de los clientes con los que vas a mantener relación en el desempeño de tus funciones:

NOMBRE	CARACTERÍSTICAS
<b>TRADEBANK</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Entidad: 0122</li> <li>○ Sucursal: 0012</li> <li>○ Domicilio: Paseo de la Castellana, 123</li> <li>○ Localidad: Madrid</li> <li>○ C.P. 28018</li> </ul>
<b>José García</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Titular: José García Martínez.</li> <li>○ NIF: 24.343.767-H</li> <li>○ Fecha nacimiento: 14-12-1959</li> <li>○ Estado civil: casado</li> <li>○ Apertura de una cuenta corriente a la vista.</li> <li>○ Ingreso en efectivo para la apertura de 45.000 ptas.</li> <li>○ N° personal de la cuenta: 14356880</li> <li>○ Sucursal n° 0012</li> <li>○ Entidad: 0122</li> <li>○ Dígito de control: 01</li> <li>○ Domiciliación de recibos de luz, agua y teléfono:                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- Referencia agua: 5058001245111</li> <li>- Referencia luz: 9004809994321</li> <li>- Referencia teléfono: 0004927778321</li> </ul> </li> <li>Nota: La referencia identifica el producto y al cliente.</li> <li>○ Condiciones del contrato:                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- Saldo acreedor: tipo nominal anual = 0,10% T.A.E. = 0,09%</li> <li>- Saldo deudor: tipo nominal anual = 29% T.A.E. = 31,10300%</li> <li>- Fecha de liquidación: semestral, los días 15/06 y 15/12</li> </ul> </li> <li>○ Datos del trabajador:                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- Domicilio: C/ Sainz de Baranda n° 4</li> <li>- Localidad: Madrid</li> <li>- C.P.: 28008</li> </ul> </li> </ul>

Tabla 9.1.

NOMBRE	CARACTERÍSTICAS
<b>Sara Rodríguez</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Titular: Sara Rodríguez Sanz</li> <li>○ Libreta de ahorros</li> <li>○ Ingreso en efectivo de 55.000 ptas.</li> <li>○ N° de cuenta: 16457990</li> <li>○ Sucursal: 0012</li> <li>○ Entidad: 0122</li> <li>○ Dígito de control: 00</li> <li>○ Solicitud del saldo</li> <li>○ Saldo anterior al ingreso: 135.000 ptas.</li> </ul>
<b>María Sopena</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Titular: María Sopena Ruiz</li> <li>○ Cuenta corriente a la vista.</li> <li>○ Ingreso en cuenta del cheque del banco "Servibank" por un importe de 18.000 ptas. Datos: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Domicilio: Paseo de la Castellana n° 40 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Localidad: Madrid, 28018</li> <li>- Entidad: 0142</li> <li>- Sucursal: 0013</li> <li>- Dígito de control: 46</li> <li>- Número de cuenta: 33344455</li> <li>- Serie/número del cheque: G/ 5.510.361-2</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>○ Cobro en efectivo de dos cheques del banco "Tradebank". Los cheques son nominativos ingreso en cuenta del cheque del banco "Servibank" por un importe de 18.000 ptas. Datos: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Entidad: 0122</li> <li>- Sucursal: 0012</li> <li>- Dígito de control: 13</li> <li>- Número de cuenta: 22233355</li> <li>- Serie/número del cheque: G/ 4.710.352-2 G/ 4.710.353-2</li> </ul> </li> <li>○ N° de cuenta: 12345689</li> <li>○ Sucursal: 0012</li> <li>○ Entidad: 0122</li> <li>○ Dígito de control: 03</li> <li>○ Saldo actual de la cuenta: 363.547 ptas.</li> </ul>
<b>Santiago Ruiz</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Titular: Santiago Ruiz Ruiz</li> <li>○ D.N.I: 26.480.970 D</li> <li>○ Fecha de nacimiento: 22-01-73</li> <li>○ Teléfono: 2469662</li> <li>○ Domicilio: C/ Velázquez n° 37</li> <li>○ Cuenta corriente a la vista con autorización de la cuenta al señor Manolo Ruiz Calderón.</li> <li>○ Tramitación tarjeta de débito (Servired).</li> <li>○ Ingreso en efectivo por un importe de 70.000 ptas.</li> <li>○ Saldo actual de la cuenta: 2.000 ptas.</li> <li>○ N° de cuenta: 13234542</li> <li>○ Sucursal: 0012</li> <li>○ Entidad: 0122</li> <li>○ Dígito de control: 10</li> </ul>

Tabla 9.1. (Continuación).

NOMBRE	CARACTERÍSTICAS
<b>Francisco Segura</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Titular: Francisco Segura Valls</li> <li>○ Domicilio: Lepanto, 10</li> <li>○ Localidad: Madrid 28033</li> <li>○ Cuenta corriente a la vista</li> <li>○ Saldo actual 1.342.765 ptas.</li> <li>○ Cheques de gasolina por un importe de 2.000 ptas. cada uno.</li> <li>○ Número de cheques: 20</li> <li>○ Números de cheques: 2.411.431 al 2.411.450</li> <li>○ N° de cuenta: 11432622</li> <li>○ Sucursal: 0012</li> <li>○ Entidad: 0122</li> <li>○ Dígito de control: 00</li> </ul>
<b>Elena Polo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Titular: Elena Polo Sempere</li> <li>○ Domicilio: Sicilia, 51</li> <li>○ Localidad: Madrid, 28009</li> <li>○ Cuenta corriente a la vista</li> <li>○ Solicitud nuevo talonario de cheques (20 unidades)</li> <li>○ Número de los cheques: 3.211.451 al 3.211.470</li> <li>○ Saldo actual de su cuenta: 564.895 ptas.</li> <li>○ N° de cuenta: 11444519</li> <li>○ Sucursal: 0012</li> <li>○ Entidad: 0122</li> <li>○ Dígito de control: 15</li> </ul>
<b>Sara Alonso</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Titular: Sara Alonso Estellés</li> <li>○ NIF: 26.320.770 J</li> <li>○ Domicilio: Lira, 3</li> <li>○ Localidad: Madrid, 28044</li> <li>○ Cuenta corriente a la vista</li> <li>○ Saldo actual: 564.764 ptas.</li> <li>○ Compra de 1.000 dólares (entregados en efectivo)</li> <li>○ Comisión: 3 por 1000</li> <li>○ Mínimo de comisión: 600 ptas.</li> <li>○ Tramitación tarjeta Visa</li> <li>○ Límite del crédito: 200.000</li> <li>○ N° de cuenta: 12377688</li> <li>○ Sucursal: 0122</li> <li>○ Dígito de control: 09</li> </ul>
<b>Tomás Soria</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Titular: Tomás Soria Navarro</li> <li>○ NIF: 25.320.750 F</li> <li>○ Domicilio: Princesa, nº 31</li> <li>○ Localidad: Madrid, 28094</li> <li>○ Cuenta corriente a la vista</li> <li>○ Número de cuenta: 0010044802</li> <li>○ Saldo actual: 2.100.000 ptas.</li> <li>○ Clase de valor comprado: Acciones de Repsol</li> <li>○ Número de títulos: 250</li> <li>○ Pesetas nominales: 4.165</li> <li>○ Plazo de validez de la orden: 7 días</li> <li>○ Código asignado al valor: 101</li> </ul>

Tabla 9.1. (Continuación).



**NOMBRE**

**CARACTERÍSTICAS**

**Matrimonio joven**

- Nombre: Sergio Ros Sáez  
Elena Martínez Más
- Fecha de nacimiento Sergio: 22-04-68
- Fecha de nacimiento Elena: 13-01-70
- DNI Sergio: 22.490.880
- DNI Elena: 25.320.840
- Estado civil: casados
- Números de hijos: 0
- Alquiler de la casa: 95.000 ptas. al mes
- Domicilio: Alarcón, nº 13
- Localidad: Madrid, 28014
- Teléfono: 9123662
- Profesión Sergio: Representante
- Profesión Elena: Maestra
- Sueldo mes de Sergio: 160.000 pesetas
- Sueldo mes de Elena: 110.000 pesetas
- Nombre de la empresa de Sergio: Martín S.L.
- Domicilio empresa de trabajo de Sergio: Princesa, nº 29 (bajo)
- Cuenta corriente a la vista
- Saldo en cuenta: 1.900.000 ptas.
- Entidad: 0122
- Sucursal: 0012
- Dígito de control: 45
- Número de cuenta: 0010034601
- Cuantía del préstamo solicitado: 2.000.000 ptas.
- Plazo: 48 meses
- Tipo de interés: 11%
- TAE: 12,5706
- Comisión: 34.000 ptas.
- Total cuotas: 2.481.168
- Total intereses: 481.168

Tabla 9.1. (Continuación).

**ANEXO**



**TRADEBANK**

<b>CONTRATO DE CUENTA CORRIENTE</b>	<b>NÚMERO DE CUENTA</b>	<b>OFICINA</b>

**1.- TITULAR/ES REPRESENTANTE/S.**

NOMBRE Y APELLIDOS / DENOMINACIÓN SOCIAL	N.I.F. / C.I.F.	NACIMIENTO/ CONSTITUCIÓN	ESTADO CIVIL

<b>DOMICILIO HABITUAL</b>
<b>DOMICILIO FISCAL</b>

**2.- REPRESENTANTES DEL BANCO.**

<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>

**3.- INTERESES.**

POR SALDO ACREEDOR		PERIODICIDAD Y FECHAS DE LAS LIQUIDACIONES	POR SALDO DEUDOR	
TIPO NOMINAL ANUAL	T.A.E.		TIPO NOMINAL ANUAL	T.A.E.

Figura 14.4. Contrato de cuenta corriente.



INGRESOS E IMPOSICIONES

EFFECTIVO

Billetes	Monedas	De	Pesetas
		10.000 Phos.	
		5.000 "	
		2.000 "	
		1.000 "	
		500 "	
		200 "	
		100 "	
		50 "	
		25 "	
		Resto	
		Suma	
		Sobrante	
		<b>Total</b> →	

ABONAMOS EN LA CUENTA

DE D/DÑA.

EL IMPORTE QUE SE INDICA EN ESTE DOCUMENTO, ENTREGADO POR:

EL MISMO

D/DÑA.

FECHA

CODIGO CUENTA CLIENTE (C.C.C.)			
BANCO	OFICINA	D.C.	CUENTA

ESTE DOCUMENTO CARECE DE VALIDEZ SI NO ESTAAUTENTICADO POR LA IMPRESION MECANICA, EN SU DEFECTO HA DE ESTAR REFRENDADO POR FIRMAAUTORIZADA.

AUTENTICACION

Figura 14.5. Ingresos e imposiciones en efectivo.

ENTIDAD BENEFICIARIA	Nombre o Razón Social
	Dirección
	Localidad

ORDEN DE DOMICILIACIÓN

Fecha.....

Referencia orden
------------------

DETALLE DE LA DOMICILIACIÓN	Concepto
	Titular

CODIGO CUENTA CLIENTE			
Entidad	Oficina	D.C.	Núm. de Cuenta

TITULAR CUENTA DE CARGO

ENTIDAD DE CRÉDITO	Oficina
	Dirección
	Dirección

Figura 14.6. Orden de domicialización.

ANEXO

<b>ENTIDAD BENEFICIARIA</b>	Nombre o Razón Social ..... Dirección ..... Localidad .....	<b>ORDEN DE DOMICILIACIÓN</b> Fecha..... Referencia orden 												
<b>DETALLE DE LA DOMICILIACIÓN</b>	Concepto ..... Titular .....	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="4">CODIGO CUENTA CLIENTE</th> </tr> <tr> <th style="width: 25%;">Entidad</th> <th style="width: 25%;">Oficina</th> <th style="width: 25%;">D.C.</th> <th style="width: 25%;">Núm. de Cuenta</th> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table>	CODIGO CUENTA CLIENTE				Entidad	Oficina	D.C.	Núm. de Cuenta				
CODIGO CUENTA CLIENTE														
Entidad	Oficina	D.C.	Núm. de Cuenta											
<b>TITULAR CUENTA DE CARGO</b>														
<b>ENTIDAD DE CRÉDITO</b>	Oficina ..... Dirección ..... Dirección .....													

Figura 14.7. Orden de domiciliación.

<b>ENTIDAD BENEFICIARIA</b>	Nombre o Razón Social ..... Dirección ..... Localidad .....	<b>ORDEN DE DOMICILIACIÓN</b> Fecha..... Referencia orden 												
<b>DETALLE DE LA DOMICILIACIÓN</b>	Concepto ..... Titular .....	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="4">CODIGO CUENTA CLIENTE</th> </tr> <tr> <th style="width: 25%;">Entidad</th> <th style="width: 25%;">Oficina</th> <th style="width: 25%;">D.C.</th> <th style="width: 25%;">Núm. de Cuenta</th> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table>	CODIGO CUENTA CLIENTE				Entidad	Oficina	D.C.	Núm. de Cuenta				
CODIGO CUENTA CLIENTE														
Entidad	Oficina	D.C.	Núm. de Cuenta											
<b>TITULAR CUENTA DE CARGO</b>														
<b>ENTIDAD DE CRÉDITO</b>	Oficina ..... Dirección ..... Dirección .....													

Figura 14.8. Orden de domiciliación.



INGRESOS E IMPOSICIONES

EFFECTIVO

R.M. de Madrid, Julio 1988, libro 407, sección 3.ª, folio 4.016, C.I.E. A-2660786  
Deposito Social, P.º de la Castellana, 112 - 28046 MADRID

Billetes	Monedas	De	Pesetas
		10.000 Plas.	
		5.000 "	
		2.000 "	
		1.000 "	
		500 "	
		200 "	
		100 "	
		50 "	
		25 "	
		Resto	
		Suma	
		Sobrante	
		Total =>	

Mod. 03-414-9 (1.500.000 - 1/96)

CODIGO CUENTA CLIENTE (C.C.C.)			
BANCO	OFICINA	D.C.	CUENTA

ABONAMOS EN LA CUENTA

DE D/DÑA \_\_\_\_\_

EL IMPORTE QUE SE INDICA EN ESTE DOCUMENTO, ENTREGADO POR:

EL MISMO

D/DÑA \_\_\_\_\_

FECHA \_\_\_\_\_

ESTE DOCUMENTO CARECE DE VALIDEZ SI NO ESTA AUTENTICADO POR LA IMPRESION MECANICA, EN SU DEFECTO HA DE ESTAR REFRENDADO POR FIRMA AUTORIZADA.

AUTENTICACION

Figura 14.9. Ingresos e imposiciones en efectivo.

CONCEPTO	IMPORTE	FECHA	SUC
Recibo comp.			
Recibo comp.			
Ingreso efectivo			
Cuenta: 16457990			
MONEDA: PESETAS			
Titular: Sara Rodríguez Sanz			

Figura 14.10. Consulta de saldo.



## INGRESOS E IMPOSICIONES

### CHEQUES

Banco - Oficina			Serie - Número		Pesetas	
<b>TOTAL</b> ⇒						

**ABONAMOS EN LA CUENTA**  
 DE D/DÑA \_\_\_\_\_

EL IMPORTE QUE SE INDICA POR LA ENTREGA DE ..... DOCUMENTOS, REALIZADA POR

EL MISMO

D/DÑA \_\_\_\_\_

FECHA \_\_\_\_\_

CODIGO CUENTA CLIENTE (C.C.C.)			
BANCO	OFICINA	D.C.	CUENTA

ESTE DOCUMENTO CARECE DE VALIDEZ SI NO ESTÁ AUTENTIFICADO POR LA IMPRESIÓN MECÁNICA. EN SU DEFECTO HA DE ESTAR REFRENADO POR FIRMA AUTORIZADA.

AUTENTICACION

ESTOS DOCUMENTOS SE ENTIENDEN ABONADOS SALVO BUEN FIN, POR LO QUE EL ABONO NO SUTIRA EFECTO HASTA QUE SEA REALIZADO EL COBRO DE LOS MISMOS.

M.A. de Madrid, libro 138, tomo 405, sección 3ª, hoja 4.316, C.I.E. 2.0000726  
 Promoción Social nº 11 - 28049 Madrid

Mod. 03-913-0 (300.000 - 11/95)

Figura 14.11. Ingresos e Imposiciones con cheque.



## TARJETA SERVIDE

### SOLICITUD-CONTRATO

#### DATOS IDENTIFICACIÓN

Nº de identificación:  
 Nombre:  
 1er. Apellido:  
 2º Apellido:

#### DATOS GENERALES

**DOMICILIO FISCAL:**  
 País: \_\_\_\_\_ Dist. Postal: \_\_\_\_\_ Provincia: \_\_\_\_\_  
 Domicilio: \_\_\_\_\_ Lugar: \_\_\_\_\_

**OTROS:**  
 Fecha Nac.: \_\_\_\_\_ Lugar: \_\_\_\_\_ Estado Civil: \_\_\_\_\_ Sexo: \_\_\_\_\_  
 Tfno. Particular: \_\_\_\_\_ Tfno. Trabajo: \_\_\_\_\_

#### EXTRANJEROS

País Nacionalidad: \_\_\_\_\_ Fecha Exp. Pasaporte: \_\_\_\_\_  
 Ciudad Exp. Pasaporte: \_\_\_\_\_ País Exp. \_\_\_\_\_

#### DATOS OPERATIVOS

Banco: \_\_\_\_\_ Oficina: \_\_\_\_\_ Tarjeta solidaria: \_\_\_\_\_  
 Límite Crédito: \_\_\_\_\_ Clave Restricción: \_\_\_\_\_  
 Forma de Pago: \_\_\_\_\_ Cantidad fija: \_\_\_\_\_

**DOMICIALIZACIÓN**  
 Banco: \_\_\_\_\_ Oficina: \_\_\_\_\_ D.C. Núm. Cuenta: \_\_\_\_\_

Figura 14.12. Solicitud tarjeta de débito.



INGRESOS E IMPOSICIONES

EFFECTIVO

Billetes	Monedas	De	Pesetas
		10.000 Ptas.	
		5.000 "	
		2.000 "	
		1.000 "	
		500 "	
		200 "	
		100 "	
		50 "	
		25 "	
		Resto	
		Suma	
		Sobrante	
		Total →	

ABONAMOS EN LA CUENTA DE D/DÑA. EL IMPORTE QUE SE INDICA EN ESTE DOCUMENTO, ENTREGADO POR:  EL MISMO  D/DÑA. FECHA

CODIGO CUENTA CLIENTE (C.C.C.)

BANCO	OFICINA	D.C.	CUENTA

ESTE DOCUMENTO CARECE DE VALIDEZ SI NO ESTA AUTENTICADO POR LA IMPRESION MECANICA. EN SU DEFECTO HA DE ESTAR REFRENDADO POR FIRMA AUTORIZADA.

AUTENTICACION

Figura 14.13. Ingresos e imposiciones en efectivo.



manifiesta haber solicitado al talonario/s constituido/s por los números al para mi uso personal, según se rige por las condiciones generales que son de mi conformidad.

En MADRID, a de de

Figura 14.14. Solicitud talonario de cheques.



manifiesta haber solicitado al talonario/s constituido/s por los cheques números al para uso de mi cuenta corriente: que se rige por las condiciones generales que son de mi conformidad.

En MADRID, a XX de de XX

Figura 14.15. Solicitud talonario cheques.


																					
FECHA:	OFICINA:																				
<table border="1"> <thead> <tr> <th>MONEDA</th> <th>CANTIDAD</th> <th>CAMBIO</th> <th>CONTRAVALOR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td colspan="3">TOTAL CONTRAVALOR</td> <td> </td> </tr> <tr> <td colspan="3">COMISIÓN</td> <td> </td> </tr> <tr> <td colspan="3">LIQUIDO PTAS.</td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>		MONEDA	CANTIDAD	CAMBIO	CONTRAVALOR					TOTAL CONTRAVALOR				COMISIÓN				LIQUIDO PTAS.			
MONEDA	CANTIDAD	CAMBIO	CONTRAVALOR																		
TOTAL CONTRAVALOR																					
COMISIÓN																					
LIQUIDO PTAS.																					
TITULAR CUENTA / CEDENTE:																					
PETICIONARIO:																					
CONCEPTO	Firma del Peticionario																				
CÓDIGO ESTADÍSTICO																					

Figura 14.16. Compra de moneda extranjera.

		<b>TARJETA SERVIDED</b> <b>SOLICITUD-CONTRATO</b>	
<b><u>DATOS IDENTIFICACIÓN</u></b>			
Nº de identificación:			
Nombre:			
1er. Apellido:			
2º Apellido:			
<b><u>DATOS GENERALES</u></b>			
<b><u>DOMICILIO FISCAL:</u></b>			
País:	Dist. Postal:	Provincia:	
Domicilio:		Lugar:	
<b><u>OTROS:</u></b>			
Fecha Nac.:	Lugar:	Estado Civil:	Sexo:
Tfno. Particular:	Tfno. Trabajo:		
<b><u>EXTRANJEROS</u></b>			
País Nacionalidad:	Fecha Exp. Pasaporte:		
Ciudad Exp. Pasaporte:	País Exp.		
<b><u>DATOS OPERATIVOS</u></b>			
Banco:	Oficina:	Tarjeta solidaria:	
Límite Crédito:	Clave Restricción:		
Forma de Pago:	Cantidad fija:		
<b><u>DOMICIALIZACIÓN</u></b>			
Banco:	Oficina:	D.C.	Núm. Cuenta:

Figura 14.17. Solicitud tarjeta de débito.





ORDEN DE COMPRA DE VALORES

C

SUCURSAL	CLAVE DE VALOR (a consignar por el Banco)	REFERENCIA / CHECK	N.º DE LA ORDEN
----------	---	--------------------	-----------------

CLASE DE VALOR	NUM. TITULOS (1)	PTAS. NOMINALES	CAMBIO LIMITE (2)	BOLSA (3)	PLAZO DE VALIDEZ DE LA ORDEN (4)
----------------	------------------	-----------------	-------------------	-----------	----------------------------------

CERTIFICADO DE TITULARIDAD A NOMBRE DE	N.I.F./C.I.F.
Domicilio	Plaza con C.P. y Provincia

CUENTA ADEUDO	TITULAR VALORES <input type="checkbox"/>	OTRA <input type="checkbox"/>
Oficina      Modalidad      N.º de Cuenta      Check	Nombre (cumplimentar si es distinto del titular de valores)	

ORDENANTE (si es distinto del titular del certificado)	N.I.F./C.I.F.
Domicilio	Plaza con C.P. y Provincia

OBSERVACIONES (5)	Recepción de la orden por el Banco: Fecha _____ Hora _____
-------------------	---

BANCO DEL COMERCIO  
p.p.

Muy Sres. míos:

Les ruego se sirvan cumplimentar la presente orden de compra de los valores que se especifican, en las condiciones expresadas en este documento. Los valores adquiridos quedarán depositados en las cajas de ese Banco. El importe resultante y las comisiones y gastos de la operación y correo, serán cargadas en la cuenta de adeudo señalada.  
Atentamente,

1.- PARA GRABACIÓN

Mod. 3.1330 (1.94)

Reg. Merc. de Madrid, Folio 138, Tomo 402, de la Sec. 3.ª Hoja 4.316 - C.I.F. A 28000786  
Domicilio: P.º de la Castellana, 118 - 28046 MADRID

Figura 14.18. Orden de compra de valores.



TRADEBANK

**CREDITO INSTANTANEO**  
**SOLICITUD - PROPUESTA**

FECHA:

SUCURSAL	CLAVE

EXPEDIENTE	
NUMERO	CHECK

**DATOS DEL CREDITO**

1	CLASE	PLAZO	IMPORTE	1. FORMALIZADO 2. DENEGADO 3. NO UTILIZADO	FECHA .....	VTO. FIN DE MES	PERIODO AMORTIZACION	PLAZO CARENANCIA
					FECHA .....			
					FECHA .....			

PLAZO

CLAVE	DESTINO CONCEPTO	CREDITO HOGAR	TIPO INTERES	AMORTIZACION CRECIENTE	TIPO COMISION

DESTINO

**TITULAR PRIMERO**

PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	NOMBRE	D.N.I.

2

**TITULAR SEGUNDO**

PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	NOMBRE	D.N.I.

3

**DOMICILIO**

CALLE, NUMERO, PISO	PLAZA	DISTRITO	PROVINCIA	CLAVE

4

**DATOS PERSONALES**

5	SEXO	ESTADO CIVIL	FECHA NACIMIENTO	HUJOS Y FAM. A SU CARGO	PROFESION	PERMANENCIA	EMPLEO PROFESION	RESIDENCIA PLAZA	NOMINA DOMICILIADA	CORRESPONDENCIA
					CONCEPTO					

PROFESION  
PERMANENCIA  
NOMINA

**DATOS DE LA CUENTA DE CARGO Y ABONO**

BANCO	CLAVE OFICINA	NUMERO DE CUENTA - CHECK	1 CUENTA NUEVA 2 NUEVO CLIENTE	GESTOR F. N. O.	SEGURO

**DATOS FAMILIARES**

NOMBRE Y APELLIDOS DEL CONYUGE	D. N. I.	PARTICULAR	TRABAJO	EL DE UN FAMILIAR

**DATOS PROFESIONALES**

Si trabaja por cuenta ajena	Si ejerce por cuenta propia (profesiones, autónomos, etc.)
NOMBRE DE LA EMPRESA	PROFESION
DIRECCION DE LA EMPRESA - DESPACHO - CONSULTA - ETC.	CARGO O CATEGORIA PROFESIONAL

**DATOS PARA LA GESTION PERSONALIZADA (verificar con el FIGO)**

Crédito Vivienda	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	Tarjeta de Crédito	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	Accionista B.B.	<input type="checkbox"/> * SI <input type="checkbox"/> NO *
Plan de J.B. o P.J.E.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Banco 24 horas	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Depositante de valores	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Domiciliación nómina	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Cheques Gasolina	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Imposiciones, pagarés, bonos, etc.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Domiciliación recibos (agua, luz y teléfonos)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Cheques multiuso	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Fondos de inversión mobiliaria	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

SERVICIOS

	NUEVO	AÑOS
● Antigüedad como cliente	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	POR VEZ PRIMERA	NUMERO DE VECES
● Utilización anterior del Crédito instantáneo o similar	<input type="text"/>	<input type="text"/>

\* Únicamente se pondrá SI cuando el dinero colocado en estos productos supere el 10% del patrimonio neto declarado en el reverso.

Mod. 1.4190

Figura 14.19. Crédito instantáneo.

**DATOS ECONOMICOS**

**INGRESOS MENSUALES DISPONIBLES**

INGRESOS NETOS	Miles de Ptas.	GASTOS FIJOS	Miles de Ptas.
1. Ingresos fijos .....		1. Alquiler o amortización vivienda .....	
2. Ingresos fijos del conyuge .....		2. Amortización de créditos (Bancos y Cajas) .....	
3. Otros ingresos fijos .....		3. Pagos de compras a plazo (Coche, letras) .....	
4. Ingresos variables .....		4. Otros pagos mensuales (Colegios, Comunidad, etc.) .....	
<b>TOTAL INGRESOS</b> .....		<b>TOTAL GASTOS</b> .....	

a) Ingresos mensuales disponibles (ingresos - gastos) .....  Miles de Ptas. a/b **INGRESOS CUOTA**

b) Importe de la cuota mensual del crédito .....  Miles de Ptas.

**DATOS PATRIMONIALES (Estimación del valor actual)**

BIENES	Miles de Ptas.	DEUDAS ACTUALES	Miles de Ptas.
1. Vivienda habitual .....		1. Por vivienda (pendiente de pago) .....	
2. Otra(s) vivienda(s) .....		2. Por vehículo (pendiente de pago) .....	
3. Vehículo(s) .....		3. Por valores (pendiente de pago) .....	
4. Valores .....		4. Otras deudas y/o gravámenes .....	
5. Saldo en Bancos y Cajas .....		5. Importe del crédito solicitado .....	
6. Otros bienes y/o propiedades .....			
<b>TOTAL BIENES</b> .....		<b>TOTAL DEUDAS</b> .....	

a) Patrimonio neto (Bienes - Deudas) .....  Miles de Ptas. a/b **PATRIMONIO IMPORTE**

b) Importe total del crédito .....  Miles de Ptas.

**VIVIENDA/S DEL BENEFICIARIO**

	VIVIENDA HABITUAL	SEGUNDA VIVIENDA	OTRA VIVIENDA	NO PROPIETARIO	
● PROPIEDAD pagado totalmente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	EN VIVIENDA ALQUILADA O DE LA FAMILIA	AÑOS
pendiente de pago .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
no propietario .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
● HIPOTECA PENDIENTE					
del grupo BB .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
de otra Entidad .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
● INSCRITA EN EL REGISTRO					
Pendiente .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		

Nombre:

**GARANTIAS** Personas o Entidades que ofrece como garantía o referencia

NOMBRE Y DOMICILIO	TELEFONO
<input type="text"/>	<input type="text"/>

**DOCUMENTOS ENTREGADOS O EXHIBIDOS**

- D.N.I. (fotocopia)
- Nómina última mes (original)
- Fococopia cartilla Seguridad Social
- Fococopia última declaración I.R.P.F.
- Declaración anual de estimación objetiva singular
- Escritura de la vivienda u otros títulos de propiedad

Declaramos bajo nuestra responsabilidad que todos los datos contenidos en esta solicitud son absolutamente ciertos y tienen por finalidad formalizar con el BANCO DEL COMERCIO un préstamo con arreglo a las condiciones que se establecen en el documento correspondiente. Toda omisión o falsedad daría derecho al BANCO DE COMERCIO a exigir inmediata liquidación y cancelación del mismo.

En ..... a ..... de ..... de 198 .....  
 FIRMA DEL SOLICITANTE ..... FIRMA DEL CONYUGE .....

**RESOLUCION**

ESTUDIADA LA PRESENTE PROPUESTA PROCEDE SU .....	BANCO DEL COMERCIO P.P.
.....	
CREDITO AUTOMATICO* .....	
.....	

\* Razones por las que se aprueba en el caso de ser rechazado por este sistema.

	12 meses	18-24 meses	30-36 meses	42-48 meses	54-60 meses		PUNTUACION				
1. PLAZO							1 <input type="text"/>				
							2 <input type="text"/>				
2. DESTINO	0100 0101 0108 0205 0804	0102 0103 0104 0105	0106 0107	0200 0201 0800	0202	0203 0801	0204 0802 0803	0300 hasta la 0309	3 <input type="text"/>		
							4 <input type="text"/>				
3. PROFESION	011 012 013 014	015 016 042	021 022 026	023	024 025	031 032	033 041 044	034 043 045	5 <input type="text"/>		
								6 <input type="text"/>			
4. PERMANENCIA	menos de 1 año	de 2 a 3 años	de 3 a 5 años	más de 5 años	5. SERVIC. UTILIZADOS	dos	tres	cuatro	cinco	seis o más	7 <input type="text"/>
											8 <input type="text"/>
6. NOMINA DOMICILIADA	NO	SI	7. INGRESOS CUOTA	DENE-GADO	de 2 a 3	de 3 a 6	de 6 a 9	de 9 a 12	más de 12	9 <input type="text"/>	
											9 <input type="text"/>
8. PATRIMONIO IMPORTE	menos de 2	de 2 a 4	de 4 a 6	más de 6	9. PROPIEDAD VIVIENDA	NO propietario.	totalmen. propietario.				TOTAL <input type="text"/>

Figura 14.20. Crédito instantáneo (continuación).



## BIBLIOGRAFÍA

## BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:

BARQUERO, J.D; HUERTAS, F.J (1997). *Manual de banca, finanzas y seguros*. Ed. Gestión 2.000, S.A.

CANTOS, J.M; DIAZ, J (1993). *Prácticas de oficina II*. Ed. Editax.

Esta obra se desarrolla con objeto de diseñar el perfil profesional de un auxiliar administrativo, con capacidad de continuar sus estudios en el grado superior, o bien de afrontar las demandas actuales del mercado laboral. Se utiliza en el libro una metodología eminentemente activa, apoyada en unos recursos y medios didácticos específicos, funcionales, que surgen de la dinámica de la vida real. El texto queda dividido en varios bloques, siendo para el alumno de relevante importancia en este Módulo el bloque temático número 1, el en el que se define la estructura del sistema financiero español, estudiando de forma individualizada sus componentes: el sector bancario, el mercado de valores, los seguros y otras entidades de financiación.

MATA, M.P.A; LÓPEZ, S; RUIZ, E (1994). *Prácticas administrativas 3*. Ed. Mc Graw-Hill.

El libro está estructurado en tres bloques, teniendo cada uno de ellos un enfoque teórico-práctico. El primer bloque, imprescindible para el estudio del Módulo es la segunda que desarrolla las operaciones financieras. Se destacan dos bloques claramente diferenciados: el primero, compuesto por dos capítulos, uno teórico que recoge los aspectos del sistema financiero español, y otro práctico dedicado a supuestos de operaciones que se realizan habitualmente en una entidad bancaria.

En el segundo bloque se desarrollan nuevas formas de financiación de la empresa como son el leasing y el factoring.

PINILLA, F; LAZARO, I; MARTINEZ, J.I (1995). *Procesos y fundamentos de administración y gestión*. Ed. Mc Graw-Hill.

ROTHSCHILD, W.E (1987). *La ventaja competitiva en los negocios*. Ed. Mc Graw-Hill.

SÁNCHEZ, A; MÉNDEZ, E; MATEY, F (1994). *Prácticas de administración y gestión*. Ed. Alhambra Logman.

## BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

BUSQUETS, F (1988). *Teoría general del seguro*. Ed. Vicens-vives.

DEL VALLE, V; GÓMEZ DE AGÜERO, J.L (1994). *Economía y organización de empresas*. Ed. Mc Graw-Hill.

POZO, E; ZUNIGÁ, J (1994). *Análisis y formulación de las operaciones financieras*. Ed. Esis.

## BIBLIOGRAFÍA

## BIBLIOGRAFIA

## BIBLIOGRAFÍA

**BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:**

BARQUERO, J.D; HUERTAS, F.J (1997). *Manual de banca, finanzas y seguros*. Ed. Gestión 2.000, S.A.

CANTOS, J.M; DIAZ, J (1993). *Prácticas de oficina II*. Ed. Editex.

Esta obra se desarrolla con objeto de diseñar el perfil profesional de un auxiliar administrativo, con capacidad de continuar sus estudios en el grado superior, o bien de afrontar las demandas actuales del mercado laboral. Se utiliza en el libro una metodología eminentemente activa, apoyada en unos recursos y medios didácticos específicos, funcionales, que surgen de la dinámica de la vida real. El texto queda dividido en varios bloques, siendo para el alumno de relevante importancia en este Módulo el bloque temático número 1, el en el que se define la estructura del sistema financiero español, estudiando de forma individualizada sus componentes: el sector bancario, el mercado de valores, los seguros y otras entidades de financiación.

MATA, M<sup>a</sup> A; LÓPEZ, S; RUIZ, E (1994). *Prácticas administrativas 3*. Ed. Mc Graw-Hill.

El libro está estructurado en cuatro partes claramente diferenciadas, teniendo cada una de ellas un enfoque teórico-práctico. En concreto, la parte más imprescindible para el estudio del Módulo es la segunda que desarrolla las operaciones financieras. Se destacan dos bloques claramente diferenciados: el primero, compuesto por dos capítulos, uno teórico que recoge los aspectos del sistema financiero español, y otro práctico dedicado a supuestos de operaciones que se realizan habitualmente en una entidad bancaria.

En el segundo bloque se desarrollan nuevas formas de financiación de la empresa como son el leasing y el factoring.

PINILLA, F; LAZARO, I; MARTÍNEZ, J.I (1995): *Procesos y fundamentos de administración y gestión*. Ed. Mc Graw-Hill.

ROTHSCHILD, W.E (1987). *La ventaja competitiva en los negocios*. Ed. Mc Graw-Hill.

SÁNCHEZ, A; MÉNDEZ, E; MATEY, F (1994). *Prácticas de administración y gestión*. Ed. Alhambra Logman.

**BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:**

BUSQUETS, F (1988). *Teoría general del seguro*. Ed. Vicens-vives.

DEL VALLE, V; GÓMEZ DE AGÜERO, J.L (1994). *Economía y organización de empresas*. Ed. Mc Graw-Hill.

POZO, E; ZÚÑIGA, J (1994). *Análisis y formulación de las operaciones financieras*. Ed. Esic.





**A.I.A.F.:** Asociación de Intermediarios en Activos Financieros.

**Acción:** Partes iguales en que se divide el capital de una empresa.

**Activadores:** Personas de bajo nivel socioeconómico y muy tradicionales que valoran mucho el dinero.

**Administrativa:** Persona encargada de las tareas administrativo-contables de cara al cliente y de forma interna a la organización.

**Agente de seguros:** Persona encargada de la gestión y producción de seguros, desempeñando su función exclusivamente para una sola entidad aseguradora.

**Ahorro:** Es renunciar a consumir en el presente para poder consumir en el futuro algo que consideramos más satisfactorio.

**Ahorro vinculado o finalista:** Es una cuenta de ahorro, en la que los fondos que se van depositando en ella tienen una finalidad concreta o fin determinado.

**Año civil:** Es el año natural que tiene 365 días.

**Año comercial:** Tiene 360 días y se utiliza en las operaciones financieras para simplificar cálculos.

**Áreas de gestión:** Cada una de las partes en que se divide la entidad bancaria y que agrupa a personas especializadas en las mismas funciones.

**Asegurado:** Es la persona o entidad que contrata un seguro, firma la correspondiente póliza y acepta lo pactado en ella.

**Asegurador:** Persona que paga la indemnización en caso de siniestro.

**Banco:** Entidad financiera cuya actividad principal consiste en captar fondos del público en general para posteriormente destinarlos a la concesión de préstamos y créditos.

**Beneficiario:** Es el que recibe la indemnización o los beneficios si se sufre el siniestro sobre la cosa o las personas aseguradas.

**Beneficio:** Es la ventaja que el individuo espera obtener con la compra del producto o servicio.

**Bolsa:** Mercado financiero donde se compran y venden títulos valores.

**Caja de alquiler:** Servicio ofrecido por los bancos y que consiste en la custodia de ciertos bienes de valor depositados en unas cajas instaladas en los bancos a cambio del pago de un arrendamiento o alquiler.

**Cajero automático:** Terminal electrónico que permite realizar algunas operaciones a través de una tarjeta magnética las veinticuatro horas del día.

**Calidad de servicio:** Objetivo muy importante a alcanzar por las empresas y a su vez muy necesario para mantener la capacidad competitiva de la actividad desarrollada.

**Calidad percibida:** Es la apreciación del consumidor sobre la superioridad global de un producto o servicio.

**Canal:** Medio a través del que se transmite la información.

**Capital:** Cantidad de dinero que el cliente solicita o que se deposita.

**Capital financiero:** Es una cantidad de dinero referida a un momento del tiempo determinado.

**Capitales de la contraprestación:** Conjunto de capitales que entrega la parte que recibe el primer capital.

**Capitales de la prestación:** Conjunto de capitales que entrega la parte que inicia la operación.

## GLOSARIO DE TÉRMINOS

# GLOSARIO DE TÉRMINOS

- A**
- A.I.A.F.:** Asociación de intermediarios en activos financieros.
- Acción:** Partes iguales en que se divide el capital de una empresa.
- Acumuladores:** Personas de bajo nivel socioeconómico y muy tradicionales que valoran mucho el dinero.
- Administrativos:** Persona encargada de las tareas administrativo-contables de cara al cliente y de forma interna a la organización.
- Agente de seguros:** Persona encargada de la gestión y producción de seguros, desempeñando su función exclusivamente para una sola entidad aseguradora.
- Ahorro:** Es renunciar a consumir en el presente para poder consumir en el futuro algo que consideramos más satisfactorio.
- Ahorro vinculado o finalista:** Es una cuenta de ahorro, en la que los fondos que se van depositando en ella tienen una finalidad concreta o fin determinado.
- Año civil:** Es el año natural que tiene 365 días.
- Año comercial:** Tiene 360 días y se utiliza en las operaciones financieras para simplificar cálculos.
- Áreas de gestión:** Cada una de las partes en que se divide la entidad bancaria y que agrupa a personas especializadas en las mismas funciones.
- Asegurado:** Es la persona que contrata con la empresa de seguros, firma la correspondiente póliza y acepta lo pactado en ella, pudiendo ser persona física o jurídica.
- Asegurador:** Persona que paga la indemnización de un seguro en caso de siniestro.
- B**
- Banco:** Entidad financiera cuya actividad principal consiste en captar fondos del público en general para posteriormente destinarlos a la concesión de préstamos y créditos.
- Beneficiario:** Es el que recibe la indemnización o los beneficios si se sufre el deterioro sobre la cosa o las personas aseguradas.
- Beneficios:** Es la ventaja que el individuo espera obtener con la compra del producto o servicio.
- Bolsa:** Mercado financiero donde se compran y venden títulos valores.
- C**
- Cajas de alquiler:** Servicio ofrecido por los bancos y que consiste en la custodia de ciertos bienes de valor depositados en unas cajas instaladas en los bancos a cambio del pago de un arrendamiento o alquiler.
- Cajero automático:** Terminal electrónico que permite realizar algunas operaciones a través de una tarjeta magnética las veinticuatro horas del día.
- Calidad de servicio:** Objetivo muy importante a alcanzar por las empresas y a su vez muy necesario para mantener la capacidad competitiva de la actividad desarrollada.
- Calidad percibida:** Es la apreciación del consumidor sobre la superioridad global de un producto o servicio.
- Canal:** Medio a través del que se transmite la información.
- Capital:** Cantidad de dinero que el cliente solicita o que se deposita.
- Capital financiero:** Es una cantidad de dinero referida a un momento del tiempo determinado.
- Capitales de la contraprestación:** Conjunto de capitales que entrega la parte que recibe el primer capital.
- Capitales de la prestación:** Conjunto de capitales que entrega la parte que inicia la operación.

**Capitalización compuesta:** Ley financiera que nos permite trasladar capitales en operaciones con una duración superior a un año y teniendo en cuenta la cuota de interés generada en cada periodo.

**Características comerciales:** Son gastos accesorios al coste financiero de la operación, necesarios para la formalización del mismo (comisión de apertura, etc.).

**Características comerciales bilaterales:** Son aquellas características comerciales que se pagan entre las partes intervinientes en la operación financiera (por ejemplo, gastos de un estudio de viabilidad pagados al banco).

**Características comerciales unilaterales:** Características comerciales que paga una de las partes intervinientes en una operación financiera a un tercero ajeno a dicha operación (por ejemplo, gastos notariales).

**Cliente:** Persona física o jurídica que compra un producto o servicio bien sea para consumo o uso final.

**Cliente potencial:** Persona que por características demográficas, socioeconómicas, comportamientos y/o necesidades puede considerarse como posible comprador de los productos o servicios ofertados por la entidad.

**CNMV, Comisión Nacional del Mercado de Valores:** Organismo responsable del buen funcionamiento de los mercados.

**Coaseguro:** Varias empresas que, de forma conjunta, asumen el riesgo cubierto por un seguro.

**Comercial:** Persona que vende los productos o servicios de la entidad bancaria o de seguros. También es la persona encargada de asesorar e informar a los clientes sobre los productos y servicios que se ofrecen en la entidad.

**Comunicación:** Trato o correspondencia entre dos o más personas, a través del lenguaje, señas, gestos, etc. Comunicar es hablar y saber escuchar.

**Comunicación externa:** Flujo de información transmitido desde la entidad a una persona o grupo de personas ajenas a las misma, para darles a conocer un mensaje. Los medios más utilizados para la transmisión de este tipo de comunicación son: la promoción y la publicidad.

**Comunicación interna:** Información destinada al personal de la organización. Flujo de información dentro de una entidad y entre entidades de una misma institución.

**Comunicación interpersonal:** Transmisión de información de persona a persona, es decir, comunicación directa entre el comercial de la entidad y el cliente.

**Coordinación:** Relación entre los distintos miembros y departamentos de la organización.

**Corredor de seguros:** Persona encargada de la gestión y producción de seguros, desempeñando su función independientemente, sin lazos de unión con las entidades aseguradoras.

**Cuenta corriente:** Contrato de depósito de total e inmediata disponibilidad.

**Cuenta de ahorro:** Contrato de depósito de total o inmediata disponibilidad, donde se puede domiciliar todo tipo de cobros y pagos.

**Cuenta vivienda:** Cuenta de ahorro vinculado cuyo fin es la adquisición de una vivienda.

**D**

**Daño:** Lesión corporal o muerte causada a una persona física o deterioro o destrucción de bienes y cosas.

**Derecho de suscripción preferente:** Derecho que poseen los accionistas antiguos para poder comprar las nuevas acciones emitidas por la empresa.

**Descubierto en cuenta:** Saldo deudor de la cuenta, derivado de retirar más fondos de los disponibles en la cuenta.

**Desviación:** Diferencia entre lo que creemos que va a suceder y lo que realmente sucede.

**Director:** Persona a cuyo cargo está la dirección de una entidad bancaria.

**Divisas:** Moneda, billete u otros activos monetarios nominados en moneda extranjera.

**Domiciliación bancaria:** Operación de cobro y pago que se realiza a través del banco, con cargo o abono en la cuenta del cliente.

**Duración de la renta:** Es el tiempo total que transcurre desde que se inicia la operación hasta que finaliza. Siguiendo con el caso del alquiler, la duración será el tiempo que el piso permanece alquilado.

**E** **Economías domésticas:** Particulares, personas consideradas individualmente.

**Emisor:** Entidad que pone en el mercado una serie de títulos valores para su adquisición por parte de inversores interesados.

**Entidad depositaria:** Entidad que deposita y custodia los activos financieros y valores mobiliarios.

**Entidad gestora:** Entidad que rentabiliza y administra el patrimonio del fondo.

**Entidad promotora:** Es la persona jurídica que promueve la creación del fondo y que participa en la constitución del mismo.

**Entidades aseguradoras:** Empresas que tienen por objeto y finalidad cubrir riesgos a los que se encuentran expuestas personas o cosas.

**Escucha activa:** Conjunto de esfuerzos por parte de una persona para conseguir hacer hablar a la otra.

**Estudios de mercado:** Resultado de aplicar métodos y técnicas de la investigación comercial con el objetivo de determinar, por ejemplo, el público objetivo y las características del mismo.

**Euro:** Moneda única europea. Su puesta en circulación prevista para 1999 provocará la desaparición del resto de las monedas europeas.

**F** **Factoring:** Servicio o contrato por el que una sociedad especializada se compromete, ante su cliente, a tomar a su cargo sus cuentas acreedoras, ocupándose del cobro.

**Feed-Back:** Proceso de retroalimentación o comunicación en ambos sentidos de la cadena, es decir, desde la entidad al cliente y desde el cliente a la entidad.

**Fiable:** Buen funcionamiento de una cosa que da confianza.

**Fondo de pensiones:** Es el instrumento de inversión que hace posible la consecución del plan de pensiones. Está formado por todas las aportaciones que han realizado los partícipes del plan, y es invertido en diferentes tipos de activos financieros.

**Frecuencia:** Número de veces que se repite un suceso durante un periodo determinado.

**G** **Gozadores:** Personas que gozan de buena situación económica y buscan el placer inmediato, ahorran sólo cuando es necesario o quieren realizar un proyecto concreto.

**I** **Imposición a plazo:** Contrato de depósito por importe y plazo determinado que ofrece una rentabilidad fija hasta su vencimiento.

**Intensidad absoluta media:** Es la suma de las indemnizaciones sobre el número de siniestros ocurridos durante un periodo de tiempo.

**Intensidad relativa:** Es la suma de los daños producidos sobre los capitales asegurados.

**Interés:** Cantidad de dinero que genera un capital por unidad de tiempo.

**Interés preferencial:** El interés preferencial es el que se aplica a determinados clientes en función de su importancia, solvencia y del volumen de operaciones que realiza con el banco.

**Interés recíproco:** Interés común para los saldos deudores y acreedores.

**Interés variable:** El tipo de interés que se aplica en la cuenta no es fijo, sino que, dependiendo de la evolución, los tipos varían a lo largo del tiempo.

**Intermediario financiero:** Entidad que facilita el contacto y la negociación entre los demandantes de fondos y los interesados en invertir.

**Intransferible:** Cosa o acción que únicamente podrá llevar a cabo el titular de la misma y no otra persona.

**IRCM:** Impuesto retenido a cuenta sobre los rendimientos del capital mobiliario.

**IRPF:** Impuesto sobre el renta de las personas físicas.

**J Jerarquía:** Cada una de las agrupaciones constituidas en la entidad bancaria, esto es, cada uno de los departamentos.

**L L.G.M.V.:** Ley General del Mercado de Valores.

**Leasing:** Fórmula de financiación que brinda a las sociedades, empresas individuales y profesionales liberales la posibilidad de disponer de bienes durante un intervalo fijo de tiempo, mediante el pago periódico de una cuota. Una vez finalizado el intervalo de tiempo de disfrute, el que ha hecho uso del bien puede: devolverlo, realizar un nuevo contrato de arrendamiento o bien adquirir el bien.

**Ley financiera:** Es una función matemática que permite calcular capitales equivalentes en distintos momentos del tiempo.

**Liquidar una cuenta:** Determinar los intereses producidos en la cuenta entre dos fechas de liquidación consecutivas.

**Liquidez inmediata:** Se trata de un activo financiero que se puede transformar en dinero en un corto período de tiempo.

**M Mailing:** Término en inglés que se utiliza para referirse al envío por correo de cartas personalizadas.

**Mensaje:** Información que se transmite.

**Mercado de Valores:** Es el mercado en el que se compran y venden títulos mobiliarios.

**Mercados organizados:** Donde se compran y venden activos financieros bajo unas reglas determinadas.

**Método americano:** Método de amortización de préstamos en el que únicamente se pagan los intereses en cada periodo y en el final de la operación se devuelve todo el capital prestado.

**Método de cuotas de amortización constantes:** Método de amortización de préstamos cuya característica principal es que el capital prestado se devuelve pagando, en cada periodo, una cuota de amortización fija.

**Método francés:** Método de amortización de préstamos que consiste en la devolución del capital más los intereses mediante el pago de términos amortizativos constantes.

**Método hamburgués:** Método utilizado con frecuencia en la liquidación de las cuentas corrientes bancarias.

**MIBOR:** Madrid Interbank Offered Rate. Valor medio ponderado de las operaciones interbancarias.

**Muestra:** Parte o porción representativa extraída de un conjunto.

- N** **Necesidad:** Sensación de carencia de algo. Hay muchas necesidades que pueden ser satisfechas con productos distintos, al igual que un mismo producto puede satisfacer necesidades diferentes.
- Negociar:** Llegar a un acuerdo entre el comercial de la entidad y el cliente para que se quede con el servicio que se le ha ofrecido.
- Nominal:** Valor impreso en el título valor.
- O** **Objeción:** Dudas y observaciones planteadas durante el proceso de negociación, indicativas en muchas ocasiones de motivos para no comprar.
- Objetivos:** Aquello que se pretende alcanzar con el desarrollo de las funciones y actividades de la entidad.
- Obligaciones:** Son títulos de renta fija emitidos como medio de financiación a largo plazo.
- Oficinas comerciales:** Entidad situada en localidades más pequeñas que las sucursales y que dependen de las mismas a efecto de organización.
- Oficinas de agencias:** Local dirigido por un único agente al que la compañía ayuda a establecerse, financiándole la compra e instalación de la oficina.
- Operación financiera cierta:** Es aquella en la que se conoce la cuantía de todos los capitales que intervienen en la operación en el momento de inicio de la misma.
- Operación financiera:** Es un intercambio de distintas cantidades de dinero realizadas en distintos momentos del tiempo, en función de un criterio de valoración o ley financiera.
- Operaciones activas:** Son aquellas que permiten a los bancos prestar fondos.
- Operaciones de servicios:** Operaciones que efectúan los bancos y que son alternativas a las de inversión y financiación.
- Operaciones pasivas:** Operaciones realizadas por los bancos destinadas a la captación de fondos.  
Las operaciones pasivas más importantes son: las cuentas corrientes, las imposiciones a plazo y el ahorro finalista.
- Organigrama:** Medio de representación que enumera todos los grupos y órganos pertenecientes a la empresa, situados en su correspondiente nivel jerárquico, en el que se indican además las relaciones jerárquicas y funcionales entre cada uno de ellos.
- Organización:** Componente básico para la implementación de la estrategia elegida en la entidad. Su función principal es dotar a la entidad de una estructura que permita coordinar e integrar las distintas tareas que se realizan, permitiendo a los miembros que prestan sus servicios en la entidad, alcanzar sus objetivos y los de la organización.
- Organización burocrática:** Estructura rígida no adaptada a los cambios.
- Organización descentralizada:** Organización con pocas normas y con delegación de autoridad y poder para la toma de decisiones.
- Organización formalizada:** Estructuración planeada que sirve de "guía" de cómo deben ser realizadas las actividades en la empresa. Esta estructura establece un conjunto de relaciones planeadas, fijadas y escritas entre los componentes encargados de alcanzar los objetivos de la empresa.
- Organización informal:** Estructura formada por el conjunto de relaciones no planeadas, no escritas, que surgen de manera espontánea como resultado del desarrollo de las actividades y de las relaciones entre los miembros de la organización.
- Organización jerárquica:** Composición de la oficina bancaria en función de los distintos niveles existentes en la entidad comenzando por el nivel más alto, pasando por los niveles intermedios hasta llegar a lo más bajo de la organización.
- Organización orgánica:** Estructura flexible y adaptable al cambio.

**Origen:** Es la fecha de comienzo de la renta.

**P**

**Partícipe en suspenso:** Cuando el partícipe no puede realizar las aportaciones.

**Partícipes:** Son aquellas personas físicas titulares del plan y que se comprometen a realizar las aportaciones periódicas.

**Partidas acreedoras:** Abonos, incrementos de la cuenta, anotaciones en el haber.

**Partidas deudoras:** Cargos, disminuciones de la cuenta, anotaciones en el debe.

**Período de maduración:** Es el tiempo que transcurre entre el vencimiento de dos términos. En el caso del alquiler, el período temporal sería de un mes.

**Plan de pensiones:** Es una operación de constitución que define el derecho de la persona a favor de la cual se constituye a percibir rentas o capitales por razón de supervivencia, orfandad, viudedad o jubilación.

**Planificación:** Plan organizado para obtener un objetivo determinado.

**Póliza de seguros:** Documento de formalización del contrato de seguros.

**Prestamista:** Persona o entidad que cede temporalmente un dinero a otra a cambio de recibir la misma cantidad de dinero más una cantidad adicional denominada intereses.

**Prestatario:** Persona que toma prestado dinero a cambio de devolver la misma cantidad más una cantidad adicional en concepto de intereses.

**Prima:** Cantidad a pagar para asegurar el riesgo cubierto por un seguro.

**Prima neta:** Prima tarifa.

**Prima pura:** Cantidad de dinero calculada en función de la frecuencia e intensidad de los siniestros, que no contiene recargos, provisiones ni desviaciones.

**Prima tarifa:** Prima pura, más recargos, provisiones y desviaciones.

**Producto:** Cualquier bien material que posea valor para el consumidor o usuario y es susceptible de satisfacer una necesidad.

**Promotor:** Persona jurídica que impulsa la creación del plan.

**Prospección:** Búsqueda, previa al contacto, de posibles clientes para la empresa.

**R**

**Ramo:** Cada una de las distintas modalidades de seguro. Ejemplo: ramo vida.

**Reaseguro:** Cesión a otra empresa de parte de un riesgo asumido o parte de los contratos de seguros.

**Receptor:** Persona que recibe el mensaje.

**Régimen fiscal:** Modo de regirse el pago, cobro, deducciones, subvenciones, etc., de los impuestos.

**Renta:** Es una sucesión de capitales disponibles en distintos momentos del tiempo.

**Renta vitalicia:** Conjunto de capitales que se harán efectivos durante la vida del beneficiario.

**Rentabilidad financiero-fiscal:** Es el tanto efectivo de rendimiento que obtiene el partícipe-beneficiario de un plan de pensiones. Este tanto de rentabilidad tiene en cuenta las características fiscales peculiares de este tipo de operaciones.

**Rentas pospagable:** Los términos de la renta se intercambian entre las partes el último día del período considerado. Un ejemplo de este tipo de rentas es el sueldo que cobra un empleado después de haber trabajado todo el mes.



**Rentas prepagable:** Los términos de la renta se intercambian entre las partes al principio de cada uno de los períodos considerados. En el caso del piso alquilado, vemos que es una renta prepagable porque el inquilino paga por adelantado el importe de la mensualidad al principio de cada mes.

**Riesgo:** Inseguridad de que ocurra un determinado acontecimiento que dé lugar a destrucción, desaparición, pérdida o daño de una cosa o persona.

**Riesgo constante:** Cuando la frecuencia no varía con la edad de la persona.

**Riesgo material:** Riesgo que afecta a los animales o cosas.

**Riesgo patrimonial:** Riesgo que afecta al patrimonio abstracto, en el sentido de reducirlo, en cuanto puede suponer una pérdida o dejar de producir una ganancia u obligar a efectuar un pago.

**Riesgo personal:** Riesgo que afecta a las personas.

**Riesgo variable:** Cuando la frecuencia varía con la edad de la persona.

**S Seguro:** Contrato por el que una de las partes se obliga a indemnizar a la otra en caso de que ésta, sufra un deterioro fortuito en sus bienes o en su persona.

**SIB:** Sistema de Interconexión Bursátil empleado en el Mercado Continuo con objeto de unificar la negociación entre las bolsas.

**Significatividad:** Que tiene importancia por representar alguna cosa.

**Siniestro:** Evento imprevisto cubierto por las garantías de la póliza.

**Sistema de cobertura:** Mecanismos y formas de cubrir los riesgos a los que están expuestas las personas, los objetos, incluso, el dinero.

**Sistema Europeo de Bancos Centrales:** Conjunto de bancos centrales de los países que forman la Unión Europea. Se encargará con la unión monetaria de emitir el EURO, así como de dirigir la política monetaria.

**Sistema financiero:** Instituciones públicas y privadas que tienen por función canalizar fondos desde aquéllos que tienen excedentes de fondos a los que tienen necesidades de los mismos.

**Sobreprima:** Prima que se paga , además de la normal, para garantizar un riesgo extraordinario.

**Staff:** Grupo de apoyo formado por especialistas pertenecientes a la tecnoestructura de la empresa. Su labor es la de elaborar normas y pautas de comportamiento a seguir en la empresa.

**Subdirector:** Persona que sirve inmediatamente a las órdenes del director o le sustituye en sus funciones.

**Sucursal:** Oficinas que amplían la sede central de una entidad de seguros, de la cual dependen.

**T T.A.E. :** Tasa de coste o rendimiento de una operación calculada teniendo en cuenta las características bilaterales de la operación.

**Tarjeta de crédito:** Medio de pago personal que puede ser utilizado hasta un determinado importe que viene fijado por el banco.

**Tarjeta de débito:** Medio de pago personal que puede ser utilizado siempre que exista disponible en cuenta.

**Técnicas de venta:** Habilidades que ha de poseer el vendedor en cada una de las etapas de la venta para lograr influir sobre sus clientes.

**Término:** Es cada uno de los capitales que componen la renta. Por ejemplo, en el caso de un piso alquilado, los términos serán cada una de las mensualidades que cobra el propietario.

**Tiempo:** Período que transcurre entre el momento de inicio y fin de la operación.

**Tipo de interés:** Tasa de rentabilidad o de coste que genera el capital por unidad de tiempo.

**Tipos de cambio:** Es la cotización de las monedas extranjeras con respecto a la moneda nacional.

**Titular de la cuenta:** Persona física o jurídica que contrata con el banco una cuenta, pudiendo ingresar y disponer de los fondos cuando lo necesite.

**Título valor:** Título cuyo valor consiste en el derecho a obtener unos ingresos futuros.

**Títulos de renta fija:** Aquellos títulos que proporcionan a su titular una renta constante y conocida de antemano.

**Títulos de renta variable:** Son los que proporcionan a su titular una renta que varía en función de los resultados de la empresa a la que representan.

**Títulos mobiliarios:** Son activos representativos de la participación en el capital de una sociedad, en este caso se denominan acciones, o representan cantidades prestadas a una entidad pública o privada y entonces se les denominan, dependiendo del periodo en que se devuelven, letras, bonos y obligaciones.

**Tomador:** Persona que paga la prima de seguro.

**Tributar:** Obligación de pagar impuestos.

V

**Valor actual de una renta:** Es el valor financiero de la renta en el momento de iniciarse la operación. Consiste en trasladar financieramente todos los términos de la operación al momento inicial de la renta mediante la ley financiera que estemos empleando.

**Valor actual:** Cuantía de un capital en el momento de iniciarse la operación financiera.

**Valor final de una renta:** Es el valor financiero de la renta en el momento final de la operación. Consiste en trasladar financieramente todos los términos de la operación al momento final de la renta mediante la ley financiera que estemos empleando.

**Valor final:** Cuantía de un capital en el momento final de la operación.

**Vencimiento:** Es el día en el que un capital ha de ser intercambiado entre las partes y también, cuando se refiere a operaciones producidas en una cuenta corriente, es la fecha desde la que se calculan los intereses.

UNIDAD 1: EL SISTEMA FINANCIERO

ACTIVIDAD 1:

La función que realiza un sistema financiero en un país es la de canalizar los fondos de dinero de los agentes que no los necesitan a aquellos que sí los necesitan, con ello se traspasa el ahorro hacia la inversión.

ACTIVIDAD 2:

La actividad principal de los bancos es captar fondos del público en general para destinarlos al crédito o a la inversión obteniendo un beneficio por ello (con ánimo de lucro).

La principal diferencia entre las entidades de crédito y las cajas de ahorro, se encuentra en que en las cajas de ahorro los beneficios obtenidos se destinan a fines benéfico-sociales bien sean de carácter cultural, científico, deportivo, etc.

ACTIVIDAD 3:

- a) Falsa, obtienen un lucro o beneficio en la concesión de créditos.
- e) Falsa, los seguros forman parte del seguro de vida, pero no se incluyen dentro de la banca privada.

ACTIVIDAD 4:

# SOLUCIONARIO A LAS ACTIVIDADES DE AUTOEVALUACIÓN

El EURO será a partir de ahora la moneda única de la Unión Europea y tendrá un valor fijo respecto de cada una de las monedas.

La función del EURO será servir de moneda de cambio en todos los países miembros de la Unión Europea. Con su existencia se pretende dotar de estabilidad a los precios y regular una política monetaria común para todos los Estados miembros que faciliten el comercio y la estabilidad monetaria en los tipos de cambio.

ACTIVIDAD 5:

- a) Pasiva
- b) Servicio
- c) Activa
- d) Activa
- e) Pasiva

UNIDAD 2: EL INTERÉS EN LAS OPERACIONES FINANCIERAS: INTERÉS SIMPLE

ACTIVIDAD 1:

Caso a)  $C_1 = 5.800.000 \cdot (1 + 0,05) = 6.090.000 \text{ ptas.}$

Caso b)  $C_1 = C_2 = 6.000.000 \text{ ptas.}$

SOLUCIONARIO A LAS ACTIVIDADES DE AUTOEVALUACIÓN

**Tipo de interés:** Tasa de rentabilidad o de costo que genera el capital por unidad de tiempo.

**Tipos de cambio:** Es la cotización de las monedas extranjeras con respecto a la moneda nacional.

**Titular de la cuenta:** Persona física o jurídica que contrata con el banco una cuenta, pudiendo ingresar y disponer de los fondos cuando lo necesite.

**Título valor:** Título cuyo valor consiste en el derecho a obtener unos ingresos futuros.

**Títulos de renta fija:** Aquellos títulos que proporcionan a su titular una renta constante y conocida de antemano.

**Títulos de renta variable:** Son los que proporcionan a su titular una renta que varía en función de los resultados de la empresa a la que representan.

**Títulos mobiliarios:** Son activos representativos de la participación en el capital de una sociedad, en este caso se denominan acciones, o representan cantidades prestadas a una entidad pública o privada y entonces se las denominan, dependiendo del período en que se devuelven, letras, bonos y obligaciones.

**Tomador:** Persona que pague la prima de seguro.

**Tributar:** Obligación de pagar impuestos.

**Valor actual de una renta:** Es el valor financiero de la renta en el momento de iniciarse la operación. Consiste en trasladar financieramente todos los términos de la operación al momento inicial de la renta mediante la ley financiera que estamos empleando.

**Valor actual:** Cantidad de un capital en el momento de iniciarse la operación financiera.

**Valor final de una renta:** Es el valor financiero de la renta en el momento final de la operación. Consiste en trasladar financieramente todos los términos de la operación al momento final de la renta mediante la ley financiera que estamos empleando.

**Valor final:** Cantidad de un capital en el momento final de la operación.

**Vencimiento:** Es el día en el que un capital ha de ser intercambiado entre las partes y también, cuando se refiere a operaciones producidas en una cuenta corriente, es la fecha desde la que se calculan los intereses.

**UNIDAD 1: EL SISTEMA FINANCIERO****ACTIVIDAD 1:**

La función que realiza un sistema financiero en un país es la de canalizar los fondos de dinero de los agentes que no los necesitan a aquéllos que sí los necesitan, con ello se traspara el ahorro hacia la inversión.

**ACTIVIDAD 2:**

La actividad principal de los bancos es captar fondos del público en general para destinarlos al crédito o a la inversión obteniendo un beneficio por ello (con ánimo de lucro).

La principal diferencia entre las entidades de crédito y las cajas de ahorro, se encuentra en que en las cajas de ahorro los beneficios obtenidos se destinan a fines benéfico-sociales bien sean de carácter cultural, científico, deportivo, etc.

**ACTIVIDAD 3:**

- a) Falsa, obtienen un lucro o beneficio en la concesión de créditos.
- e) Falsa, los seguros forman parte del sistema financiero español pero no se incluyen dentro de la banca privada.

**ACTIVIDAD 4:**

El EURO será a partir de 1999 la moneda única en la Unión Europea y tendrá un valor fijo respecto de cada una de las monedas existentes en cada país miembro.

La función del EURO será servir de moneda de cambio en todos los países miembros de la Unión Europea. Con su existencia se pretende dotar de estabilidad a los precios y regular una política monetaria común para todos los Estados miembros que faciliten el comercio y la estabilidad monetaria en los tipos de cambio.

**ACTIVIDAD 5:**

- a) Pasiva
- b) Servicio
- c) Activa
- d) Activa
- e) Pasiva

**UNIDAD 2: EL INTERÉS EN LAS OPERACIONES FINANCIERAS: INTERÉS SIMPLE****ACTIVIDAD 1:**

Caso a)  

$$C_n = 5.800.000 \cdot (1 + 0,05) = 6.090.000 \text{ ptas.}$$

Caso b)  

$$C_n = C_0 = 6.000.000 \text{ ptas.}$$

Caso c)

$$C_o = 6.300.000 \cdot (1 - 0,05) = 5.985.000 \text{ ptas.}$$

Preferiremos la operación financiera recogida en el caso «a».

ACTIVIDAD 2:

En la siguiente tabla aparecen reflejados los resultados de trasladar el capital por dichos métodos.

$$\begin{aligned} C_n &= C_o \cdot (1 + 0,1 \cdot (240 / 360)) \\ C_n &= 1.000.000 \cdot 1,0666667 \\ C_n &= 1.066.667 \text{ ptas.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} C_n &= C_o \cdot (1 + 0,1 \cdot (240 / 365)) \\ C_n &= 1.000.000 \cdot 1,065753 \\ C_n &= 1.065.753 \text{ ptas.} \end{aligned}$$

ACTIVIDAD 3:

$$\begin{aligned} C_n &= 1.000.000 \cdot (1 + 0,08 \cdot (79 / 360)) \\ C_n &= 1.000.000 \cdot (1,017555) \\ C_n &= 1.017.555 \text{ ptas.} \end{aligned}$$

**UNIDAD 3: EL INTERÉS EN LAS OPERACIONES FINANCIERAS: INTERÉS COMPUESTO**

ACTIVIDAD 1:

$$\begin{aligned} \text{a) } C_n &= 50.000.000 \cdot (1 + 0,1135)^4 \\ C_n &= 50.000.000 \cdot (1,1135)^4 \\ C_n &= 50.000.000 \cdot (1,537308) \\ C_n &= 76.865.400 \text{ ptas.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{b) Intereses totales} &= \text{Capital final} - \text{Capital inicial} \\ I &= C_n - C_o \\ I &= 76.865.400 - 50.000.000 \\ I &= 25.865.400 \text{ ptas.} \end{aligned}$$

ACTIVIDAD 2:

	CAPITALIZACIÓN SIMPLE $C_n = C_o \cdot (1 + n \cdot i)$	CAPITALIZACIÓN COMPUESTA $C_n = C_o \cdot (1 + i)^n$
6 meses	$C_n = 1.000.000 \cdot (1 + (6 / 12 \cdot 0,1))$ $C_n = 1.050.000 \text{ ptas.}$	$C_n = 1.000.000 \cdot (1 + 0,1)^{6/12}$ $C_n = 1.048.808 \text{ ptas.}$
1 año	$C_n = 1.000.000 \cdot (1 + (12 / 12 \cdot 0,1))$ $C_n = 1.100.000 \text{ ptas.}$	$C_n = 1.000.000 \cdot (1 + 0,1)^{12/12}$ $C_n = 1.100.000 \text{ ptas.}$
2 años	$C_n = 1.000.000 \cdot (1 + (2 \cdot 0,1))$ $C_n = 1.200.000 \text{ ptas.}$	$C_n = 1.000.000 \cdot (1 + 0,1)^2$ $C_n = 1.210.000 \text{ ptas.}$
3 años	$C_n = 1.000.000 \cdot (1 + (3 \cdot 0,1))$ $C_n = 1.300.000 \text{ ptas.}$	$C_n = 1.000.000 \cdot (1 + 0,1)^3$ $C_n = 1.331.000 \text{ ptas.}$

Tabla A.1.

Como se desprende de la tabla anterior, durante el primer año la capitalización simple está por encima de la compuesta. Al año, los dos métodos dan el mismo resultado, y a partir del año, la capitalización compuesta cada vez se aleja más de la simple.

ACTIVIDAD 3:

Lo vamos a resolver de dos de las posibles formas:

Aplicando el tipo de interés bimestral	Transformando a tipo de interés anual
<p>Dos años y medio son 30 meses, es decir 15 bimestres. Luego aplicando la fórmula de capitalización elevada a 15 periodos, encontraremos la cuantía buscada:</p> $C_n = 1.250.000 \cdot (1 + 0,02)^{15}$ $C_n = 1.682.335 \text{ ptas.}$	<p>Aplicando la fórmula: <math>(1 + i) = (1 + i^{(m)})^m</math> convertiremos el tipo de interés bimensual en anual, para posteriormente aplicar la fórmula general de capitalización compuesta y hallar la cuantía buscada:</p> $(1 + i) = (1 + i^{(m)})^m; (1 + i) = (1 + 0,02)^6$ $(1 + i) = 1,1261624; i = 12,61624 \% \text{ anual}$ $C_n = 1.250.000 \cdot (1 + 0,1261624)^{2,5}$ $C_n = 1.682.335 \text{ ptas.}$

Tabla A.2.

SOLUCIONARIO A LAS ACTIVIDADES DE AUTOEVALUACIÓN

ACTIVIDAD 4:

En primer lugar hemos de calcular la cuantía que tendrá que devolver transcurrido el año.

$$C_n = C_0 \cdot (1 + i)^n = 1.000.000 \cdot (1 + 0,12)^1 = 1.120.000 \text{ ptas.}$$

Ahora, con este dato, calcularemos el tipo de interés efectivo **igualando lo que tiene** que devolver con lo que realmente recibe:

$$1.120.000 = (1.000.000 - 50.000) \cdot (1 + i_e)^1 = 950.000 \cdot (1 + i_e);$$

$$1 + i_e = 1,17895;$$

$$i_e = 17,895 \%$$

ACTIVIDAD 5:

- a) Se trata de una renta: cierta, constante, pospagable y temporal.
- b) Cierta, variable, prepagable, perpetua.
- c) Cierta, constante, prepagable, temporal.

ACTIVIDAD 6:

- a) Buscando en la tabla encontraremos:
  - n = 2     44,320650 · 2.500 = 110.802 ptas.
  - n = 4     23,485029 · 2.500 = 58.713 ptas.
  - n = 8     13,141430 · 2.500 = 32.854 ptas.
- b) n = 1     88,615054 · 10.225 = 906.089 ptas.
- n = 3     32,976006 · 10.225 = 337.180 ptas.
- n = 5     21,992607 · 10.225 = 224.874 ptas.

**UNIDAD 4: OPERACIONES PASIVAS**

**ACTIVIDAD 1:**

- a) Titulares
- b) Individual
- c) Indistinta
- d) Recíproco

**ACTIVIDAD 2:**

- En las partidas acreedoras el vencimiento se produce al día siguiente a la fecha en la que se realizan.
- En las partidas deudoras, el vencimiento es el mismo día en que se producen.

**ACTIVIDAD 3:**

- a) Acreedora
- b) Acreedora
- c) Deudora
- d) Acreedora
- e) Deudora
- f) Deudora
- g) Acreedora
- h) Deudora

**ACTIVIDAD 4:**

Los resultados son los que a continuación se expresan en la tabla:

FECHA	VTO.
2/1	1/1
5/1	6/1
10/1	11/1
31/1	31/1

Tabla A.3.

**ACTIVIDAD 5:**

Números comerciales:

DEBE	HABER
	600
	1000
600	
1000	
	1000

Tabla A.4.



ACTIVIDAD 6:

- Las ventajas que presenta una cuenta de ahorro son: a), d) y e).
- Las ventajas que presenta una imposición a plazo son: b) y c).

**UNIDAD 5: CUENTAS CORRIENTES ACTIVAS**

ACTIVIDAD 1:

- a) Crédito con documentación en letras de cambio.
- b) Crédito a largo plazo.
- c) Crédito de garantía real hipotecaria.
- d) Crédito de garantía real pignoraticia o de valores.
- e) Crédito a corto plazo.

ACTIVIDAD 2:

Es la cantidad que el prestatario devuelve por un crédito que se le concede, establecida de antemano en el plan de amortización.

La cuota se divide en capital e intereses.

ACTIVIDAD 3:

- a) De cuenta corriente.
- b) En una póliza de crédito.
- c) Fijos, variables o mixtos.

ACTIVIDAD 4:

- Calculamos:
- 1º Saldo medio dispuesto =  $25.000 \cdot 100 / 30 = 83.333$  ptas.
  - 2º Saldo medio no dispuesto =  $1.500.000 - 83.333 = 1.416.667$  ptas.
  - 3º La comisión es:

$$\text{Comisión en tantos por mil} = 1.416.667 \cdot 12 / 1000 = 17.000 \text{ ptas.}$$

ACTIVIDAD 5:

Fecha de vencimiento real: 3 de marzo. Hemos supuesto que el mes de febrero tiene 28 días.

ACTIVIDAD 6:

Fecha de vencimiento real: 11 de mayo.

ACTIVIDAD 7:

El descuento comercial lo calculamos mediante la siguiente fórmula:  
 $D = N \cdot R \cdot T / 36.500 \div D = 1.500.000 \cdot 17 \cdot 30 / 36.500 = 20.956$  ptas.

ACTIVIDAD 8:

El efectivo que el banco entregará al cliente es:  
 $E = N - D \div E = 1.500.000 - 20.956 = 1.479.044$  ptas.

ACTIVIDAD 9:

Importe a cobrar al cliente = Nominal + comisiones + gastos de correo + otros gastos

**UNIDAD 6: OPERACIONES BANCARIAS DE SERVICIOS**

ACTIVIDAD 1:

Son verdaderas: a), b), c) y e).

ACTIVIDAD 2:

El seguro de coche se puede domiciliar pues es un pago constante, ya sea único o mensual, que se realiza todos los años. La compra en el supermercado no se puede domiciliar pues la cantidad a pagar por cada compra que se realiza no es constante ni se realiza con una cierta periodicidad.

ACTIVIDAD 3:

- La columna de comprador indica el precio al que el banco compra a su cliente la moneda extranjera.
- La columna de vendedor indica el precio al que el banco vende la moneda extranjera a su cliente.

ACTIVIDAD 4:

La respuesta correcta es la b).

**UNIDAD 7: EL MERCADO DE VALORES. PRODUCTOS Y OPERACIONES BURSÁTILES**

ACTIVIDAD 1:

- a) Renta fija a corto plazo.
- b) Renta fija a largo plazo.
- c) Renta variable.
- d) Renta fija a corto plazo.
- e) Renta fija a largo plazo.
- f) Renta fija a largo plazo.

ACTIVIDAD 2:

- a) Fija, 1.000.000, 1 año.
- b) Largo plazo, 10.000, 3 y 5 años.
- c) Largo plazo, 10.000, 10 y 15 años.
- d) Cupón anual, 25% s/ interés.
- e) Descuento.

ACTIVIDAD 3:

- Los valores mobiliarios se negocian en el mercado secundario oficial.
- Se admiten a negociación los valores de renta fija y de renta variable.

ACTIVIDAD 4:

Son verdaderas: b), c) y d).

ACTIVIDAD 5:

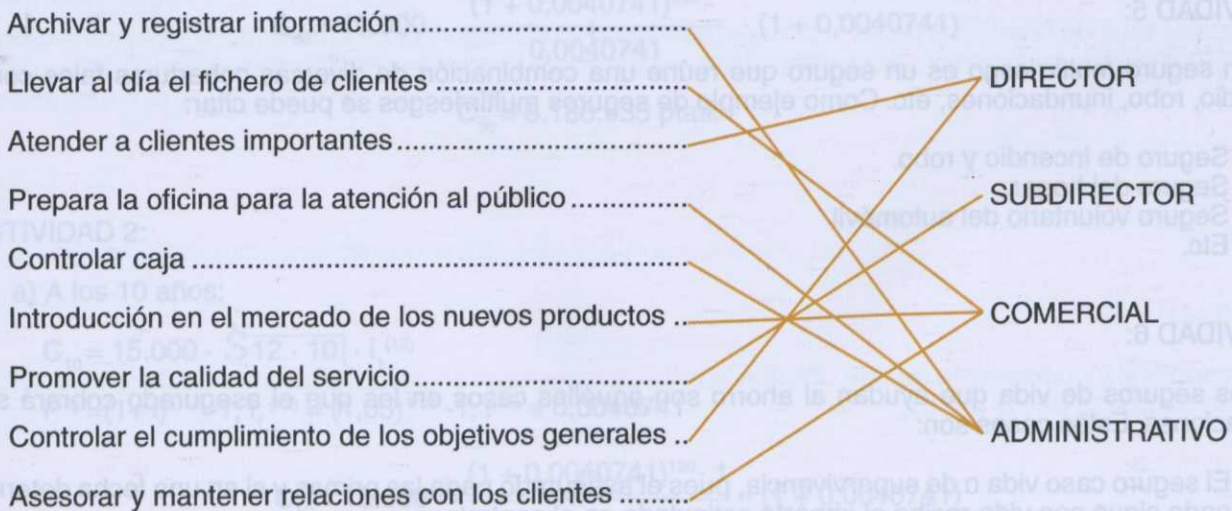
En un mercado primario se emiten los títulos valor y en un mercado secundario se negocian los títulos emitidos en el mercado primario. El mercado primario no es un mercado oficial y el mercado secundario sí es un mercado oficial.

ACTIVIDAD 6:

- a) FALSO. En el mercado primario sólo se compran y venden acciones nuevas, es decir, recién emitidas. Una vez adquiridas, sus propietarios pueden venderlas, pero en este caso estamos ante un mercado secundario, precisamente por no tratarse de acciones recién emitidas.
- b) FALSO. Transcurren al menos cinco días.
- c) FALSO. La liquidez de una inversión hace referencia a la facilidad con que se puede obtener dinero líquido. Esto es, invertir en acciones, por ejemplo, será una inversión de elevada liquidez en la medida en que sea fácil venderlas. Invertir en una explotación agrícola es una inversión poco líquida en la medida en que debe transcurrir un cierto periodo de tiempo hasta que se obtiene la producción esperada, y en cualquier caso, es más difícil de vender que unas acciones.  
Esta característica de la liquidez no hace referencia a la rentabilidad: son dos aspectos diferentes. La inversión en acciones es líquida porque se pueden vender fácilmente pero puede suceder que en el momento de la venta su precio sea bajo y que, por tanto, se pierda dinero. De hecho, la inversión en acciones es un tipo de inversión de elevado riesgo.
- d) FALSO. Las acciones pueden cotizar en el mercado de corros o en el continuo, pero no en ambos a la vez.
- e) VERDADERO. Las Agencias de Valores no pueden financiar operaciones a crédito en bolsa.

UNIDAD 8: LA OFICINA BANCARIA

ACTIVIDAD 1:



ACTIVIDAD 2

- Emisor: Entidad.  
Receptor: Carlos.  
Medio: Carta personalizada.  
Mensaje: Nueva oficina bancaria en el distrito.  
Promoción bancaria por efectuar el ingreso correspondiente.

**UNIDAD 9: LAS ENTIDADES DE SEGUROS Y SUS OPERACIONES**

ACTIVIDAD 1:

Sí, cuando se dediquen a cubrir grandes riesgos, aunque deben informar al Ministerio de Economía y Hacienda.

No, cuando se dediquen a cubrir riesgos menores.

ACTIVIDAD 2:

Al tratarse de una sociedad en la que los asegurados deben ser socios, si la persona en cuestión contrata con una entidad de Previsión Social, quiere decir que pasa a ser socio de ésta, luego la figura del asegurado coincide con la figura del asegurador.

ACTIVIDAD 3:

- a) Tomador del seguro.
- b) El asegurado y tomador.
- c) Tomador.

ACTIVIDAD 4:

Si, el reaseguro puede ser voluntario pero además obligatorio. Es obligatorio cuando se pacta un acuerdo único para un período de tiempo entre dos compañías aseguradoras, de forma que la cedente se obliga a ceder parte del riesgo y la reaseguradora a aceptar los riesgos que le son transmitidos hasta un límite fijado.

ACTIVIDAD 5:

Un seguro multirriesgo es un seguro que reúne una combinación de diversas coberturas tales como incendio, robo, inundaciones, etc. Como ejemplo de seguros multirriesgos se puede citar:

- Seguro de incendio y robo.
- Seguro del hogar.
- Seguro voluntario del automóvil
- Etc.

ACTIVIDAD 6:

Los seguros de vida que ayudan al ahorro son aquéllos casos en los que el asegurado cobrará sus aportaciones. Estos casos son:

- El seguro caso vida o de supervivencia, pues el asegurado paga las primas y si en una fecha determinada sigue con vida recibe el importe estipulado en el contrato.
- El seguro mixto, que, sin necesidad de fallecer el asegurado, garantiza también el pago del capital estipulado en la póliza en la fecha de vencimiento estipulada.

## UNIDAD 10: LOS PLANES Y FONDOS DE PENSIONES

## ACTIVIDAD 1:

Para resolver los tres casos aplicaremos la renta:

$$C_{30} = 10.000 \cdot \ddot{S}_{\overline{12 \cdot 30}|} \cdot i_1^{(12)}$$

Primer Caso:

Previamente hallamos  $i_1^{(12)}$

$$i_1^{(12)} = (1+i)^{1/12} - 1 = (1,1)^{1/12} - 1 = 0,0079741$$

$$C_{30} = 10.000 \cdot \frac{(1 + 0,0079741)^{360} - 1}{0,0079741} \cdot (1 + 0,0079741)$$

$$C_{30} = 20.792.713 \text{ ptas.}$$

Segundo Caso:

Como en el caso anterior, previamente hallaremos  $i_2^{(12)}$

$$i_2^{(12)} = (1+i)^{1/12} - 1 = (1,08)^{1/12} - 1 = 0,006434$$

$$C_{30} = 10.000 \cdot \frac{(1 + 0,006434)^{360} - 1}{0,006434} \cdot (1 + 0,006434)$$

$$C_{30} = 14.176.029 \text{ ptas.}$$

Tercer Caso:

Previamente hallamos  $i_3^{(12)}$

$$i_3^{(12)} = (1+i)^{1/12} - 1 = (1,05)^{1/12} - 1 = 0,0040741$$

$$C_{30} = 10.000 \cdot \frac{(1 + 0,0040741)^{360} - 1}{0,0040741} \cdot (1 + 0,0040741)$$

$$C_{30} = 8.186.935 \text{ ptas.}$$

## ACTIVIDAD 2:

a) A los 10 años:

$$C_{10} = 15.000 \cdot \ddot{S}_{\overline{12 \cdot 10}|} \cdot i_1^{(12)}$$

$$i_1^{(12)} = (1+i)^{1/12} - 1; i_1^{(12)} = (1,05)^{1/12} - 1; i_1^{(12)} = 0,0040741$$

$$C_{10} = 15.000 \cdot \frac{(1 + 0,0040741)^{120} - 1}{0,0040741} \cdot (1 + 0,0040741)$$

$$C_{10} = 2.324.877 \text{ ptas.}$$

b) A los 20 años:

Emisor: Entidad.  
 Receptor: Carlos.  
 Medio: Carta personalizada.  
 Mensaje: Nueva oficina en el distrito.

$$C_{10} = 15.000 \cdot \frac{(1 + 0,0040741)^{240} - 1}{0,0040741} \cdot (1 + 0,0040741)$$

$$C_{20} = 6.111.846 \text{ ptas.}$$

c) A los 35 años:

$$C_{10} = 15.000 \cdot \frac{(1 + 0,0040741)^{420} - 1}{0,0040741} \cdot (1 + 0,0040741)$$

$$C_{35} = 16.694.579 \text{ ptas.}$$

### UNIDAD 11: OPERACIONES DE CÁLCULO DE LAS PRIMAS DE SEGUROS

ACTIVIDAD 1:

Depende de que en los seguros exista proporcionalidad o no entre la cuantía del siniestro y el capital establecido en la póliza.

ACTIVIDAD 2:

$$291 \text{ pesetas mensuales} \cdot 6 \text{ millones} = 1.746 \text{ ptas./mes}$$

$$1.746 \cdot 12 \text{ meses} = 20.952 \text{ ptas./año}$$

ACTIVIDAD 3:

- La prima pura no incluye recargos, provisiones y desviaciones.
- La prima tarifa incluye recargos, provisiones y desviaciones.

ACTIVIDAD 4:

Importe total de la prima a pagar = prima pura + recargo de seguridad + provisión para gastos + desviaciones + recargo adicional + consorcios + Fondo de Garantía + Impuestos repercutibles.

### UNIDAD 12: LA OFICINA DE SEGUROS

ACTIVIDAD 1:

Presenta el inconveniente de que obliga a la entidad a disponer en cada departamento de jefes especialistas en cada uno de los ramos.

**ACTIVIDAD 2:**

Presenta la ventaja de que cada jefe de ramo adquiere una experiencia notable en su ramo.

**ACTIVIDAD 3:**

Son funciones del área de emisión de pólizas: a), d) y e).

**ACTIVIDAD 4:**

Las funciones principales del área de gestión financiera son: inversión, contabilidad e intervención.

**ACTIVIDAD 5:**

El área de gestión comercial.

**ACTIVIDAD 6:**

El staff son grupos de personas especialistas (abogados, economistas, ingenieros) que elaboran informes y pautas de comportamiento a seguir en la empresa.

**ACTIVIDAD 7:**

A través de la publicidad y de la promoción.

**ACTIVIDAD 8:**

Una comunicación eficaz permite que cada persona trabaje coherentemente desempeñando sus funciones sin problemas y contribuyendo al alcance de los objetivos propios y de la organización.

**ACTIVIDAD 9:**

$8.500 \cdot 12 = 102.000$  pesetas al año.

$15\% \cdot 102.000 = 15.300$  pesetas.

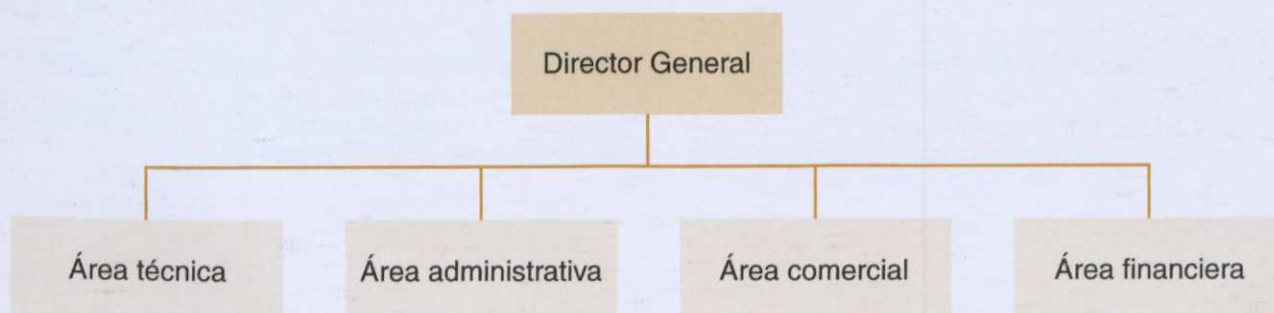
Pedro podrá deducirse 15.300 pesetas al año en concepto de IRPF.

**ACTIVIDAD 10:**

Se abren nuevas oficinas aseguradoras en España para estar más cerca de los clientes e incrementar de esta forma la calidad de servicio ofrecido.

**ACTIVIDAD 11:**

El organigrama funcional de una entidad de seguros sería el siguiente:



**UNIDAD 13: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN**

**ACTIVIDAD 1:**

- El seguro de una particular se diferencia del seguro de una empresa en:
- El riesgo, (en las empresas es de más envergadura).
  - El desembolso (en las empresas suponen desembolsos mayores).
  - La complejidad del seguro.

**ACTIVIDAD 2:**

Es verdadera la a).

**ACTIVIDAD 3:**

Son verdaderas: b), c) y d).

**ACTIVIDAD 4:**

Comunicar es hablar y saber escuchar.

**ACTIVIDAD 5:**

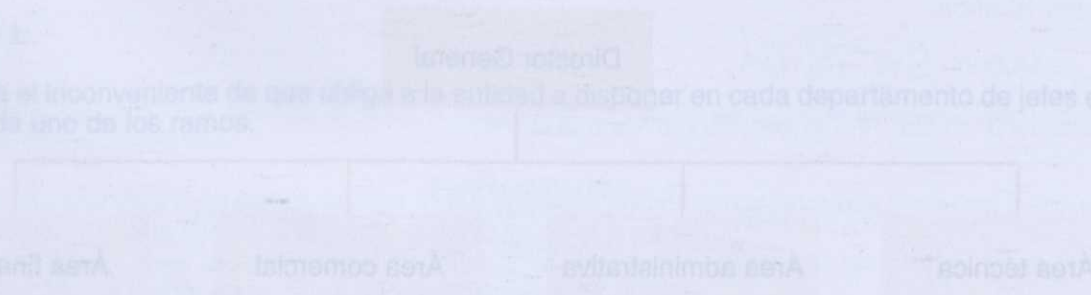
Las objeciones son las dudas que plantea el cliente a lo largo del proceso de ventas. Estas objeciones indican que el cliente tiene algún motivo para no comprar el producto.

**ACTIVIDAD 6:**

- Las fuentes de prospección más utilizadas para la captación de nuevos clientes son:
- Relaciones personales o contactos sociales.
  - Puerta a puerta.
  - Cartera o fichero de clientes.
  - Red de ventas cruzada.
  - Mailing (correo).
  - El teléfono.

**ACTIVIDAD 7:**

Debe destacar de forma clara los **beneficios** que el servicio ofrece, pues el cliente no compra sólo el producto por sus características sino más bien por los **beneficios o ventajas** que presenta.





A continuación se exponen las soluciones de la simulación expuesta en la unidad 14 de este Módulo.

JOSE GARCÍA

## A) INFORMACIÓN SOBRE CUENTAS CORRIENTES

Como ejemplo de información facilitada al señor García sobre las posibles cuentas corrientes existentes en la entidad citamos:

- Cuenta corriente a la vista
- Cuenta corriente integral
- Cuenta corriente flexible

### *Cuenta corriente a la vista:*

**Concepto:** Contrato de depósito de total e inmediata disponibilidad, en la que se pueden domiciliar toda clase de cobros y pagos.

**Requisitos:** Ser persona física o persona jurídica.

**Importe:** Sin límite.

**Plazo:** A la vista.

**Tipo de interés:** Según tarifa.

**Comisiones:** De mantenimiento  
De administración  
De descubrimiento

**Soporte:** Talonario de cheques.

**Funcionamiento:**

- Se pueden realizar todos los ingresos y disposiciones que se deseen.
- Se pueden domiciliar recibos.
- Liquidación semestral de intereses abonándose en la propia cuenta.
- El cargo de las comisiones (mantenimiento o administración) se efectúa a la liquidación periódica de la cuenta.
- La comisión de descubrimiento se liquida mensualmente junto con los intereses devueltos.

**Fiscalidad:** Resultados sujetos a retención a cuenta del IRPF.

- Ventajas:**
- Disponibilidad inmediata.
  - Comodidad (al permitir domiciliaciones).
  - Seguridad (por riesgo de robo).
  - Medio de pago sustitutivo del dinero mediante cheque.
  - Posibilidad de autorización de firmas para que otras personas puedan disponer de la cuenta.
  - Información a través de extractos periódicos.

### *Cuenta corriente integral:*

**Concepto:** Cuenta corriente remunerada por escalas en función del saldo medio alcanzado.

**Requisitos:**

- Ser persona física.
- La remuneración requiere un saldo medio superior a 300.000 pesetas.

**Plazo:** A la vista.

**Importe:** Sin límite.

# SOLUCIONARIO AL SUPUESTO DE SIMULACIÓN



A continuación se exponen las soluciones de la simulación expuesta en la unidad 14 de este Módulo.

**JOSÉ GARCÍA**

## A) INFORMACIÓN SOBRE CUENTAS CORRIENTES

Como ejemplo de información facilitada al señor García sobre las posibles cuentas corrientes existentes en la entidad citamos:

- Cuenta corriente a la vista
- Cuenta corriente integral
- Cuenta corriente flexible

### Cuenta corriente a la vista:

**Concepto:** Contrato de depósito de total e inmediata disponibilidad, en la que se pueden domiciliar toda clase de cobros y pagos.

**Requisitos:** Ser persona física o persona jurídica.

**Importe:** Sin límite.

**Plazo:** A la vista.

**Tipo de interés:** Según tarifa vigente.

**Comisiones:** De mantenimiento (cantidad fija).  
De administración (cantidad fija).  
De descubierto (tanto por mil según tarifa vigente).

**Soporte:** Talonario de cheques.

**Funcionamiento:**

- Se pueden realizar todos los ingresos y disposiciones que se deseen.
- Se pueden domiciliar recibos.
- Liquidación semestral de intereses abonándose en la propia cuenta.
- El cargo de las comisiones (mantenimiento o administración) se efectúa a la liquidación periódica de la cuenta.
- La comisión de descubierto se liquida mensualmente junto con los intereses deudores.

**Fiscalidad:** Resultados sujetos a retención a cuenta del IRPF.

**Ventajas:**

- Disponibilidad inmediata.
- Comodidad (al permitir domiciliaciones).
- Seguridad (por riesgo de robo).
- Medio de pago sustitutivo del dinero mediante cheque.
- Posibilidad de autorización de firmas para que otras personas puedan disponer de la cuenta.
- Información a través de extractos periódicos.

### Cuenta corriente integral:

**Concepto:** Cuenta corriente remunerada por escalas en función del saldo medio alcanzado.

**Requisitos:**

- Ser persona física.
- La remuneración requiere un saldo medio superior a 300.000 pesetas.

**Plazo:** A la vista.

**Importe:** Sin límite.

**Tipo de interés:** Por escalas según tarifa vigente.

**Comisiones:** De mantenimiento (cantidad fija).  
De administración (cantidad fija).  
De descubierto (tanto por mil según tarifa vigente).

**Soporte:** Talonario de cheques.

**Funcionamiento:**

- Se pueden realizar todos los ingresos y disposiciones que se deseen.
- Se pueden domiciliar recibos.
- Si no se alcanza el saldo medio mínimo, la cuenta se liquida al tipo estándar.
- La comisión (mantenimiento y administración) se liquida trimestralmente junto a los intereses de la cuenta.

**Fiscalidad:** Resultados sujetos a la retención a cuenta de IRC.

**Ventajas:**

- Alta rentabilidad.
- Total disponibilidad.
- Cuenta operativa (todo tipo de domiciliaciones).
- Tratamiento personalizado del cliente.
- Oferta de un paquete especial en condiciones preferentes:
  - o Visa.
  - o Cuota gratis durante el primer año.
  - o Crédito inmediato.
  - o Servicio de información y asesoramiento exclusivo.

### **Cuenta corriente flexible:**

**Concepto:** Cuenta corriente a la vista, de interés libre.

**Requisito:** Ser persona física mayor de edad, o ser persona jurídica.

**Importe:** Sin limitación.

**Plazo:** A la vista.

**Comisiones:** De mantenimiento (cantidad fija).  
De administración (cantidad fija).  
De descubierto (tanto por mil según tarifa vigente).

**Soporte:** Talonario de cheques para disponer de efectivos.

**Condiciones:** Saldo mínimo exigido para la liquidación de intereses igual o superior a 200.000 ptas. Por debajo de este saldo no se practica liquidación.

**Fiscalidad:** Resultados sujetos a la retención en cuenta del IRPF.

**Funcionamiento:**

- Se pueden realizar todos los ingresos y disposiciones que se deseen.
- Se pueden domiciliar recibos.
- Liquidación semestral de intereses abonándose en la propia cuenta.
- El cargo de las comisiones (mantenimiento o administración) se efectúa a la liquidación periódica de la cuenta.
- La comisión de descubierto se liquida mensualmente junto con los intereses deudores.

**Ventajas:**

- Seguridad.
- Liquidación inmediata.
- Alta rentabilidad.
- Rentabilidad desde la primera peseta.
- Abono de intereses semestralmente.

El señor García después de analizar la información recibida decide abrir una cuenta corriente a la vista.



# TRADEBANK

<b>CONTRATO DE CUENTA CORRIENTE</b>	<b>NÚMERO DE CUENTA</b>	<b>OFICINA</b>
	0014356880	0122 / 0012 Paseo de la Castellana, 123 28018 MADRID

## 1.-TITULAR/ES REPRESENTANTE/S.

NOMBRE Y APELLIDOS / DENOMINACIÓN SOCIAL	N.I.F. / C.I.F.	NACIMIENTO/ CONSTITUCIÓN	ESTADO CIVIL
D. JOSÉ GARCÍA MARTÍNEZ	24.343.767-H	14-12-1959	CASADO

### DOMICILIO HABITUAL

Sainz de Baranda, 4 - 28008 Madrid

### DOMICILIO FISCAL

Sainz de Baranda, 4 - 28008 Madrid

## 2.-REPRESENTANTES DEL BANCO.

### NOMBRES Y APELLIDOS

## 3.-INTERESES.

POR SALDO ACREEDOR		PERIODICIDAD Y FECHAS DE LAS LIQUIDACIONES	POR SALDO DEUDOR	
TIPO NOMINAL ANUAL	T.A.E.		TIPO NOMINAL ANUAL	T.A.E.
0,10 %	0,090 %	SEMESTRAL LOS DÍAS: 15/06, 15/12	29,00 %	31,10300 %

Figura S.1.

**B) INGRESO EN EFECTIVO PARA LA APERTURA DE LA CUENTA**



**TRADEBANK**

**INGRESOS E IMPOSICIONES**

**EFECTIVO**

Billetes	Monedas	De	Pesetas
3		10.000 Phas.	30.000
2		5.000 *	10.000
2		2.000 *	4.000
1		1.000 *	1.000
		500 *	
		200 *	
		100 *	
		50 *	
		25 *	
		Resto	
		Suma	
		Sobranse	
		<b>Total</b> →	<b>45.000</b>

CODIGO CUENTA CLIENTE (C.C.C.)

BANCO	OFICINA	D.C.	CUENTA
0,122	00,120	10,0,1	43,568,80

ABONAMOS EN LA CUENTA DE D/DÑA **JOSÉ GARCÍA MARTÍNEZ**

EL IMPORTE QUE SE INDICA EN ESTE DOCUMENTO, ENTREGADO POR:

EL MISMO

D/DÑA \_\_\_\_\_

FECHA \_\_\_\_\_

ESTE DOCUMENTO CARECE DE VALIDEZ SI NO ESTA AUTENTICADO POR LA IMPRESION MECANICA. EN SU DEFECTO HA DE ESTAR REFRENADO POR FIRMA AUTORIZADA.

AUTENTICACION

Figura S.2.

**C) DOMICILIACIÓN DE COBROS Y PAGOS**

El señor García decide domiciliar el pago de los recibos de luz, agua y teléfono a través de su cuenta. Previamente el señor García ha sido informado de las ventajas que supone la domiciliación de cobros y pagos, ventajas que han sido comentadas previamente en la unidad temática 5 y que son las que a continuación se detallan:

- Comodidad, pues evita desplazamientos para cumplir con las obligaciones de pago.
- Seguridad, al evitar el riesgo que implica desplazarse con dinero en efectivo.
- Elimina recargos por retrasos en los pagos, así como el riesgo de olvido, y como consecuencia el corte de suministro.
- Sencillez en la tramitación.
- Servicio totalmente gratuito.

ENTIDAD BENEFICIARIA	Nombre o Razón Social .....COMPañIA DE AGUAS POTABLES.....	<b>ORDEN DE DOMICILIACIÓN</b> Fecha.....XX - XX - XX.....															
	Dirección .....					Referencia orden <b>5105181011121451111</b>											
	Localidad .....MADRID.....																
DETALLE DE LA DOMICILIACIÓN	Concepto .....DOMICILIACIÓN EN CUENTA POR GASTOS DE AGUA.....	<table border="1"> <tr> <th colspan="4">CODIGO CUENTA CLIENTE</th> </tr> <tr> <th>Entidad</th> <th>Oficina</th> <th>D.C.</th> <th>Núm. de Cuenta</th> </tr> <tr> <td>0122</td> <td>0012</td> <td>01</td> <td>0014356880</td> </tr> </table>				CODIGO CUENTA CLIENTE				Entidad	Oficina	D.C.	Núm. de Cuenta	0122	0012	01	0014356880
	CODIGO CUENTA CLIENTE																
Entidad	Oficina	D.C.	Núm. de Cuenta														
0122	0012	01	0014356880														
TITULAR CUENTA DE CARGO	Titular .....JOSÉ GARCÍA MARTÍNEZ.....																
ENTIDAD DE CRÉDITO	Oficina .....TRADEBANK.....																
	Dirección .....PASEO DE LA CASTELLANA, 123.....																
	Dirección .....MADRID.....28018.....																

Figura S.3. Domicialización de agua.

ENTIDAD BENEFICIARIA	Nombre o Razón Social .....IBERDROLA.....	<b>ORDEN DE DOMICILIACIÓN</b> Fecha.....XX - XX - XX.....															
	Dirección .....					Referencia orden <b>91010141810191914131211</b>											
	Localidad .....MADRID.....																
DETALLE DE LA DOMICILIACIÓN	Concepto .....DOMICILIACIÓN EN CUENTA POR GASTOS DE LUZ.....	<table border="1"> <tr> <th colspan="4">CODIGO CUENTA CLIENTE</th> </tr> <tr> <th>Entidad</th> <th>Oficina</th> <th>D.C.</th> <th>Núm. de Cuenta</th> </tr> <tr> <td>0122</td> <td>0012</td> <td>01</td> <td>0014356880</td> </tr> </table>				CODIGO CUENTA CLIENTE				Entidad	Oficina	D.C.	Núm. de Cuenta	0122	0012	01	0014356880
	CODIGO CUENTA CLIENTE																
Entidad	Oficina	D.C.	Núm. de Cuenta														
0122	0012	01	0014356880														
TITULAR CUENTA DE CARGO	Titular .....JOSÉ GARCÍA MARTÍNEZ.....																
ENTIDAD DE CRÉDITO	Oficina .....TRADEBANK.....																
	Dirección .....PASEO DE LA CASTELLANA, 123.....																
	Dirección .....MADRID.....28018.....																

Figura S.4. Domicialización de luz.

ENTIDAD BENEFICIARIA	Nombre o Razón Social .....TELFÓNICA.....	<b>ORDEN DE DOMICILIACIÓN</b> Fecha.....XX - XX - XX..... Referencia orden <b>01010141912171718131211</b>											
	Dirección .....												
	Localidad .....MADRID.....												
DETALLE DE LA DOMICILIACIÓN	Concepto .....DOMICILIACIÓN EN CUENTA POR GASTOS DE TELÉFONO.....	<b>CODIGO CUENTA CLIENTE</b> <table border="1"> <tr> <td>Entidad</td> <td>Oficina</td> <td>D.C.</td> <td>Núm. de Cuenta</td> </tr> <tr> <td>0122</td> <td>0012</td> <td>01</td> <td>0014356880</td> </tr> </table>				Entidad	Oficina	D.C.	Núm. de Cuenta	0122	0012	01	0014356880
	Entidad					Oficina	D.C.	Núm. de Cuenta					
0122	0012	01	0014356880										
Titular .....JOSÉ GARCÍA MARTÍNEZ.....													
TITULAR CUENTA DE CARGO													
ENTIDAD DE CRÉDITO	Oficina .....TRADEBANK.....	Domicilio de la entidad de crédito Dirección .....PASEO DE LA CASTELLANA, 123..... Dirección .....MADRID.....28018.....											
	Dirección												
	Dirección												

Figura S.5. Domiciliación de teléfono.

**SARA RODRÍGUEZ**

**A) INGRESO EN EFECTIVO**

 <b>TRADEBANK</b>	<b>INGRESOS E IMPOSICIONES</b>	<b>EFECTIVO</b>	CODIGO CUENTA CLIENTE (C.C.C.)																																																											
			BANCO	OFICINA	D.C.	CUENTA																																																								
			0122	0012	0001	16457990																																																								
ABONAMOS EN LA CUENTA DE D/DÑA. <u>SARA RODRÍGUEZ SANZ</u>			EL IMPORTE QUE SE INDICA EN ESTE DOCUMENTO, ENTREGADO POR: <input checked="" type="checkbox"/> EL MISMO <input type="checkbox"/> D/DÑA. _____ FECHA <u>XX-XX-XX</u>																																																											
<table border="1"> <tr> <th>Billetes</th> <th>Monedas</th> <th>De</th> <th>Pesetas</th> </tr> <tr> <td>5</td> <td></td> <td>10.000 Phos.</td> <td>50,000</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td></td> <td>5.000 "</td> <td>5,000</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>2.000 "</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>1.000 "</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>500 "</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>200 "</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>100 "</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>50 "</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>25 "</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Resto</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Suma</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Sobranle</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td><b>Total</b></td> <td><b>55,000</b></td> </tr> </table>			Billetes	Monedas	De	Pesetas	5		10.000 Phos.	50,000	1		5.000 "	5,000			2.000 "				1.000 "				500 "				200 "				100 "				50 "				25 "				Resto				Suma				Sobranle				<b>Total</b>	<b>55,000</b>	ESTE DOCUMENTO CARECE DE VALIDEZ SI NO ESTA AUTENTICADO POR LA IMPRESION MECANICA. EN SU DEFECTO HA DE ESTAR REFRENDADO POR FIRMA AUTORIZADA.			
Billetes	Monedas	De	Pesetas																																																											
5		10.000 Phos.	50,000																																																											
1		5.000 "	5,000																																																											
		2.000 "																																																												
		1.000 "																																																												
		500 "																																																												
		200 "																																																												
		100 "																																																												
		50 "																																																												
		25 "																																																												
		Resto																																																												
		Suma																																																												
		Sobranle																																																												
		<b>Total</b>	<b>55,000</b>																																																											
			AUTENTICACION																																																											

Figura S.6.



**B) CONSULTA DE SALDO**

CONCEPTO	IMPORTE	FECHA	SUC
Recibo comp.	XXXXX D	XX-XX-XX	
Recibo comp.	XXXXX D	XX-XX-XX	
Ingreso efectivo	55.000 H	XX-XX-XX	
Cuenta: 16457990	190.000 H	XX-XX-XX	SALDO

MONEDA: PESETAS

Titular: Sara Rodríguez Sanz

Figura S.7.

**MARÍA SOPENA**

**A) COBRO EN EFECTIVO DE LOS DOS CHEQUES DEL BANCO TRADEBANK**

Cuando María te entregue los tres cheques deberás pedirle que firme por detrás de cada uno de ellos. Además tendrás que comprobar su titularidad en un documento oficial acreditativo (documento nacional de identidad o carné de conducir) ya que los tres cheques son nominativos para María Sopena Ruiz.

Una vez comprobado la validez de los cheques, para lo cual deberás comprobar inmediatamente que las firmas que autorizan los cheques son correctas, puedes hacer efectivo el importe de 12.000 ptas. que María quiere retirar a cuenta de los dos cheques de Tradebank ingresados (recuerda que tienen unos importes de 5.000 y 7.000 pesetas).

**B) INGRESO EN CUENTA DEL CHEQUE DEL BANCO SERVBANK**

TB

TRADEBANK

INGRESOS E IMPOSICIONES

CHEQUES

Banco - Oficina	Serie - Número	Pesetas	CODIGO CUENTA CLIENTE (C.C.C.)			
			BANCO	OFICINA	D.C.	CUENTA
0142-0013	G 5.510.361-2	18.000	0122	0012	03 001	2345689
<b>TOTAL →</b>		<b>18.000</b>				

ABONAMOS EN LA CUENTA DE D/DÑA **MARÍA SOPENA RUIZ**

EL IMPORTE QUE SE INDICA POR LA ENTREGA DE ..... DOCUMENTOS, REALIZADA POR

EL MISMO

D/DÑA \_\_\_\_\_

FECHA **XX-XX-XX**

ESTE DOCUMENTO CARECE DE VALIDEZ SI NO ESTÁ AUTENTICADO POR LA IMPRESION MECANICA. EN SU DEFECTO HA DE ESTAR REFRENADO POR FIRMA AUTORIZADA.

AUTENTICACION

ESTOS DOCUMENTOS SE ENTIENDEN ABONADOS SALVO BUEN FIN, POR LO QUE EL ABONO NO SUTIRA EFECTO HASTA QUE SE REALIZADO EL COBRO DE LOS MISMOS.

R.M. de Madrid, Julio 198, tomo 487, sección 3ª, hoja 4.316, C.I.F. A-29000786  
 Domicilio Social: Pº de la Castellana, 118 - 28014 Madrid

Mod. 03-413-0 (300.000 - 11/95)

Figura S.8.


**SANTIAGO RUIZ**

**A) TRAMITACIÓN DE TARJETA DE DÉBITO**

 <b>Tradebank</b>	<b>TARJETA SERVIDED</b> <b>SOLICITUD-CONTRATO</b>		
	<b>DATOS IDENTIFICACIÓN</b>		
Nº de identificación: <b>26.480.970-D</b> Nombre: <b>Santiago</b> 1er. Apellido: <b>Ruiz</b> 2º Apellido: <b>Ruiz</b>			
<b>DATOS GENERALES</b>			
<b>DOMICILIO FISCAL:</b> País: <b>ESPAÑA</b> Domicilio: <b>Velazquez, 37</b>			Dist. Postal: <b>28022</b> Provincia: <b>Madrid</b> Lugar: <b>Madrid</b>
<b>OTROS:</b> Fecha Nac.: <b>22-01-73</b> Tfno. Particular: (91)2429662			Lugar: <b>Madrid</b> Estado Civil: <b>S</b> Sexo: <b>V</b> Tfno. Trabajo:
<b>EXTRANJEROS</b>			
País Nacionalidad: Ciudad Exp. Pasaporte		Fecha Exp. Pasaporte: País Exp.	
<b>DATOS OPERATIVOS</b>			
Banco: <b>0122</b> Oficina: <b>0012</b> Límite Crédito: <b>0</b> Forma de Pago: <b>DÉBITO</b>		Tarjeta solidaria: <b>SERVIDED</b> Clave Restricción: <b>0</b> Cantidad fija: <b>0</b>	
<b>DOMICIALIZACIÓN</b> Banco: <b>0122</b> Oficina: <b>0012</b>		D.C. <b>1 0</b> Núm. Cuenta: <b>13234542</b>	

Figura S.9.

B) INGRESO EN EFECTIVO



## INGRESOS E IMPOSICIONES

EFECTIVO

Billetes	Monedas	De	Pesetas
5		10.000 Ptas.	50.000
2		5.000 "	10.000
5		2.000 "	10.000
		1.000 "	
		500 "	
		200 "	
		100 "	
		50 "	
		25 "	
		Resto	
		Suma	
		Sobrante	
		<b>Total</b> →	<b>70.000</b>

CODIGO CUENTA CLIENTE (C.C.C.)

BANCO	OFICINA	D.C.	CUENTA
01	22	01	21000013234542

ABONAMOS EN LA CUENTA DE D/DÑA. SANTIAGO RUIZ RUIZ

EL IMPORTE QUE SE INDICA EN ESTE DOCUMENTO, ENTREGADO POR:

EL MISMO

D/DÑA. \_\_\_\_\_

FECHA XX-XX-XX

ESTE DOCUMENTO CARECE DE VALIDEZ SI NO ESTÁ AUTENTICADO POR LA IMPRESION MECANICA. EN SU DEFECTO HA DE ESTAR REFRENADO POR FIRMA AUTORIZADA.

AUTENTICACION

Figura S.10.

FRANCISCO SEGURA

A) SOLICITUD TALONARIO DE CHEQUES DE GASOLINA



## Tradebank

**Francisco Segura Valls**  
Lepanto, 10  
28033 Madrid

manifiesta haber solicitado al **BANCO TRADEBANK** talonario/s constituido/s por los **cheques de gasolina** números **2.411.431** al **2.411.450** para mi uso personal, según se rige por las condiciones generales que son de mi conformidad.

En MADRID, a XX de \_\_\_\_\_ de XX

Figura S.11.

ELENA POLO

A) SOLICITUD DE TALONARIO DE CHEQUE PARA DISPOSICIÓN EN EFECTIVO



**Elena Polo Sempere**  
 Sicilia, 51  
 28009 Madrid

manifiesta haber solicitado al **BANCO TRADEBANK** talonario/s constituido/s por los cheques números **3.211.451** al **3.211.470** para uso de mi cuenta corriente: **0122 - 0012 - 15 - 0011444519** que se rige por las condiciones generales que son de mi conformidad.

En MADRID, a XX de \_\_\_\_\_ de XX

Figura S.12.

SARA ALONSO

A) COMPRA DE MONEDA EXTRANJERA



FECHA: XX-XX-XX	OFICINA: 0012
-----------------	---------------

MONEDA	CANTIDAD	CAMBIO	CONTRAVALOR
Dólar Americano	1.000	127,64	127.640
TOTAL CONTRAVALOR			127.640
COMISIÓN			600
LÍQUIDO PTAS.			128.240

**TITULAR CUENTA / CEDENTE:**

**PETICIONARIO: COMPRA**

CONCEPTO/ *COMPRA MONEDA EXTRANJERA*  
 CÓDIGO ESTADÍSTICO

Firma del Peticionario

Figura S.13.

## B) SOLICITUD TARJETA VISA

		<b>TARJETA SERVIDED</b> <b>SOLICITUD-CONTRATO</b>	
<b>DATOS IDENTIFICACIÓN</b>			
Nº de identificación: <b>26320770-J</b> Nombre: <b>Sara</b> 1er. Apellido: <b>Alonso</b> 2º Apellido: <b>Estellés</b>			
<b>DATOS GENERALES</b>			
<b>DOMICILIO FISCAL:</b>			
País: <b>ESPAÑA</b>	Dist. Postal: <b>28044</b>	Provincia: <b>Madrid</b>	
Domicilio: <b>Lira, 3</b>		Lugar: <b>Madrid</b>	
<b>OTROS:</b>			
Fecha Nac.:	Lugar: <b>Madrid</b>	Estado Civil: <b>S</b>	Sexo: <b>H</b>
Tfno. Particular:		Tfno. Trabajo:	
<b>EXTRANJEROS</b>			
País Nacionalidad:	Fecha Exp. Pasaporte:		
Ciudad Exp. Pasaporte:	País Exp.:		
<b>DATOS OPERATIVOS</b>			
Banco: <b>0122</b> Oficina: <b>0012</b>	Tarjeta solidaria: <b>VISA</b>		
Límite Crédito: <b>200.000</b>	Clave Restricción: <b>1</b>		
Forma de Pago: <b>CRÉDITO</b>	Cantidad fija: <b>0</b>		
<b>DOMICIALIZACIÓN</b>			
Banco: <b>0122</b> Oficina: <b>0012</b>	D.C. <b>09</b> Núm. Cuenta: <b>12377688</b>		

Figura S.14.

## SEÑORITA MARTA

## A) INFORMACIÓN SOBRE EL FUNCIONAMIENTO DE LAS CAJAS DE SEGURIDAD

La información facilitada a Marta para el uso de una caja de seguridad en el banco es la siguiente:

- Cualquier persona puede contratar el servicio de una caja de seguridad.
- A la persona que contrata el servicio de una caja se le hace un seguro de como máximo 8 millones de pesetas.
- Si lo depositado en la caja supera el valor de 8 millones se hace un contrato especial.
- El seguro no contempla dinero en efectivo.
- El coste de la caja de seguridad es de 400 pesetas por cada decímetro cúbico, con un mínimo por cada caja de alquiler de 5.000 pesetas al año.
- Se paga además una cantidad equivalente al 50% del coste de la caja por cada titular o persona autorizada adicionalmente para su uso.
- Se paga 400 pesetas por cada visita que de los titulares a los compartimentos.
- Se entrega al titular una llave para poder acceder a su caja, siendo necesario para la apertura de la misma dos llaves, una que posee el cliente y otra que tiene el banco.

**TOMÁS SORIA**

**A) INFORMACIÓN OPCIONES DE INVERSIÓN DEL MERCADO**

Entre la información facilitada al cliente para la inversión de sus fondos en el mercado se destaca la siguiente:

**Imposiciones a plazo:**

*Concepto:* Contrato de depósito por importe y plazo predeterminado, que ofrece una rentabilidad fija hasta su vencimiento.

*Requisitos:*

- Ser persona física o jurídica.
- La imposición es nominativa e intransferible.
- Es preciso tener una cuenta abierta con el banco.

*Importe:* Sin limitación, aunque debido a los costes operativos, se debe procurar que el mínimo de la inversión sea de 200.000 pesetas.

*Plazo:* Posibilidad de diversos plazos, desde 15 días a un año.

*Condiciones:* El tipo de interés es función del importe y el plazo, según tabla vigente.

*Comisiones:* Existe comisión en caso de disponer antes del vencimiento de los fondos, según tarifa vigente.

*Funcionamiento:*

- Los intereses se liquidan a los vencimientos pactados y se abonan en la cuenta que el cliente tiene en el banco.
- La imposición se renueva salvo se indique lo contrario una vez llegado a su vencimiento.
- La imposición se puede cancelar anticipadamente, existiendo en este caso penalización.

*Soporte:* Contrato de imposición a plazo fijo.

*Fiscalidad:* Rendimientos sujetos a la retención a cuenta del IRC.

*Ventajas:*

- Seguridad al ser un depósito bancario.
- Alta rentabilidad desde la primera peseta, sin gastos ni comisiones.
- Flexibilidad en los plazos de vencimiento.
- Amplia gama de liquidaciones periódicas.
- Liquidez al tener la posibilidad e cancelación anticipada.

## Fondos de inversión:

	Plazo inversión	Objeto de inversión	Inversión mínima (ptas)	Liquidez	Comisiones	Rentabilidad media últimos 3 años
<b>F.I.A.M.M</b>	3-6 meses	-Letras del tesoro -Pagarés empresa	500.000	al día	0%	8,34%
<b>FONDO PREMIUM</b>	9-12 m.	-Bonos Estado -Letras tesoro -Pagarés empresa	200.000	3 días	0%	8,79%
<b>FONDO RENTA FIJA</b>	2 años	-Bonos Estado -Obligaciones -Letras tesoro	100.000	3 días	0%	8,20%
<b>FONDO LIDER</b>	3-5 años	-Activos mercado monetario -Títulos renta variable	100.000	3 días	0%	12,4%
<b>FONDO AGIL</b>	3-5 años	-Activos mercado monetario -Títulos renta variable	100.000	3 días	Suscripción: 0% Reembolso: -2% primer mes -0,5% primer año -0% resto	12,46%
<b>FONDO RENTA VARIABLE</b>	3-5 años	-Títulos renta variable de mejores compañías	100.000	3 días	Suscripción: 0% Reembolso: -5% primer 15 d. -3% primer mes -1% primer año	20,51%

Tabla S.1. Fondos de inversión.

**Compra de valores de las distintas compañías:**

- **Eléctricas:** Iberdrola se encuentra muy bien posicionada ante el fomento de la competencia por parte del Gobierno, por su producción a bajo coste y por tener la mayor cuota de clientes minoristas. Durante el mes de septiembre ha tenido un alza de 10,17%. Gas natural aunque ha recuperado el 50% de caída durante los primeros días del mes ha sufrido una caída del 5,5%.
- **Construcción:** Las empresas con mayor diversificación son las mejor posicionadas. FCC ha comprado el 6% de Dragados al BCH, firmando también la creación de dos sociedades conjuntas al 50% para operar en mercados internacionales.
- **Alimentación:** Azucarera ha tenido una ganancia del 16,2% al fusionarse con Ebro. De la fusión ha surgido el grupo azucarero de Europa con un 5,4% de cuota. Puleva sigue subiendo y ha alcanzado las 2.000 pesetas.
- **Metal-mecánica:** Kvaerner ha adquirido el 40% de Mecapeña, con opción de elevar el porcentaje hasta la totalidad del capital. Acerinox sigue subiendo.
- **Petróleo y químicas:** Repsol hará una oferta por el 10% de la compañía argentina IPF, además está planeando construir un gasoducto gigante en Egipto junto a la Shell. El valor durante el mes de septiembre subió 3,8%. Cepsa bajará el precio de la gasolina en línea con los de Repsol excepto en gasolina sin plomo.

- o **Comunicaciones:** En el sector de autopistas se estudian las siguientes medidas que afectarían positivamente al sector:
    - Bajada del IVA al 65.
    - Explotación de áreas de servicio.
    - Ampliación límite de la concesión a 75 años.
    - Reducción de las tarifas a cambio de ampliar la concesión.
- Telefónica sigue comportándose positivamente, subiendo un 2,6%.

De entre todas las opciones planteadas al señor Soria decide invertir su dinero en la compra de acciones Repsol.

**B) COMPRA DE VALORES**



ORDEN DE **COMPRA** DE VALORES **C**

SUCURSAL <b>0012</b>	CLAVE DE VALOR (a consignar por el Banco) <b>101</b>	REFERENCIA / CHECK	N.º DE LA ORDEN
CLASE DE VALOR <b>REPSOL</b>	NUM. TITULOS (1) <b>250</b>	PTAS. NOMINALES <b>4.165</b>	CAMBIO LIMITE (2) BOLSA (3) PLAZO DE VALIDEZ DE LA ORDEN (4) <b>7 días</b>
CERTIFICADO DE TITULARIDAD A NOMBRE DE <b>TOMÁS SORIA NAVARRO</b>		N.I.F./C.I.F. <b>25320750-F</b>	
<b>PRINCESA, 31</b> <small>Domicilio</small>		<b>MADRID 28094 (MADRID)</b> <small>Plaza con C.P. y Provincia</small>	
CUENTA ADEUDO <b>0122</b> <small>Oficina</small>	<b>001</b> <small>Modalidad</small>	<b>004480</b> <small>N.º de Cuenta</small>	<b>2</b> <small>Check</small>
ORDENANTE (si es distinto del titular del certificado)		N.I.F./C.I.F.	
Domicilio		Plaza con C.P. y Provincia	
OBSERVACIONES (5)		Recepción de la orden por el Banco: Fecha _____ Hora _____	

BANCO DEL COMERCIO p.p. Muy Sres. míos: Les ruego se sirvan cumplimentar la presente orden de compra de los valores que se especifican, en las condiciones expresadas en este documento. Los valores adquiridos quedarán depositados en las cajas de ese Banco. El importe resultante y las comisiones y gastos de la operación y correo, serán cargadas en la cuenta de adeudo señalada. Atentamente.

1.- PARA GRABACIÓN Mod. 3.1330 (1.94)

Figura S.15.

**MATRIMONIO JOVEN**

**A) TRAMITACIÓN PRÉSTAMO PERSONAL**





TRADEBANK

CREDITO INSTANTANEO

SOLICITUD - PROPUESTA

SUCURSAL	CLAVE	EXPEDIENTE			
0012		NUMERO		CHECK	

DATOS DEL CREDITO

1	CLASE	PLAZO	IMPORTE	1. FORMALIZADO 2. DENEGADO 3. NO UTILIZADO	FECHA	VTO. FIN DE MES	PERIODO AMORTIZACION	PLAZO CARENANCIA
		48 mes	2.000.000				48	0
	CLAVE	DESTINO CONCEPTO			CREDITO HOGAR	TIPO INTERES	AMORTIZACION CRECIENTE	TIPO COMISION
		Compra Vehículo				11%	NO	34.000

2	TITULAR PRIMERO			
	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	NOMBRE	D.N.I.
	ROS	SAEZ	SERGIO	22.490.880

3	TITULAR SEGUNDO			
	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	NOMBRE	D.N.I.
	MARTÍNEZ	MAS	ELENA	25.320.840

4	DOMICILIO				
	CALLE, NUMERO, PISO	PLAZA	DISTRITO	PROVINCIA	CLAVE
	ALARCÓN, 13	MADRID	28014	MADRID	

DATOS PERSONALES

5	SEXO	ESTADO CIVIL	FECHA NACIMIENTO	HUJOS Y FAM. A SU CARGO	PROFESION CONCEPTO	PERMANENCIA EMPLEO PROFESION	RESIDENCIA PLAZA	NOMINA DOMICILIADA	CORRESPONDENCIA
	V	C	22-04-68	0	REPRESENTANTE	SI	SI	NO	

DATOS DE LA CUENTA DE CARGO Y ABONO

BANCO	ABONO DEL CREDITO Y CARGO DE CUOTAS DE AMORTIZACION			GESTOR F. N. O.	SEGURO
	CLAVE OFICINA	NUMERO DE CUENTA - CHECK	1 CUENTA NUEVA 2 NUEVO CLIENTE		
0122	0012	0010034601			

DATOS FAMILIARES

NOMBRE Y APELLIDOS DEL CONYUGE		D. N. I.	TELEFONO DE LOS TITULARES		
ELENA MARTÍNEZ MAS		25.320.840	PARTICULAR	TRABAJO	EL DE UN FAMILIAR
			912 36 62		

DATOS PROFESIONALES

Si trabaja por cuenta ajena		Si ejerce por cuenta propia (profesiones, autónomos, etc.)	
NOMBRE DE LA EMPRESA		PROFESION	
MARTÍN S.L.		REPRESENTANTE	
DIRECCION DE LA EMPRESA - DESPACHO - CONSULTA - ETC.		CARGO O CATEGORIA PROFESIONAL	
C/ PRINCESA, 29 (bajo)			

DATOS PARA LA GESTION PERSONALIZADA (verificar con el FIGO)

Crédito Vivienda	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	Tarjeta de Crédito	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	Accionista B.B.	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
Plan de J.B. o P.J.E.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Banco 24 horas	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Depositante de valores	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Domiciliación nómina	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Cheques Gasolina	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Imposiciones, pagarés, bonos, etc.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Domiciliación recibos (agua, luz y teléfonos)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Cheques multiuso	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Fondos de inversión mobiliaria	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

● Antigüedad como cliente	NUEVO	AÑOS
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
● Utilización anterior del Crédito instantáneo o similar	POR VEZ PRIMERA	NUMERO DE VECES
	<input type="text"/>	<input type="text"/>

\*Únicamente se pondrá SI cuando el dinero colocado en estos productos supere el 10% del patrimonio neto declarado en el reverso.

Mod. 1.4190

Figura S.16. Crédito instantáneo.

**DATOS ECONOMICOS**

**INGRESOS MENSUALES DISPONIBLES**

INGRESOS NETOS	Miles de Ptas.	GASTOS FJOS	Miles de Ptas.
1. Ingresos fijos	160.000	1. Alquiler o amortización vivienda	195.000
2. Ingresos fijos del conyuge	160.000	2. Amortización de créditos (Bancos y Cajas)	
3. Otros ingresos fijos		3. Pagos de compras a plazo (Coche, letras)	
4. Ingresos variables		4. Otros pagos mensuales (Colegios, Comunidad, etc.)	
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>TOTAL GASTOS</b>	

a) Ingresos mensuales disponibles (ingresos - gastos)  a/b

b) Importe de la cuota mensual del crédito

INGRESOS CUOTA

**DATOS PATRIMONIALES (Estimación del valor actual)**

BIENES	Miles de Ptas.	DEUDAS ACTUALES	Miles de Ptas.
1. Vivienda habitual		1. Por vivienda (pendiente de pago)	
2. Otra(s) vivienda(s)		2. Por vehículo (pendiente de pago)	
3. Vehículo(s)		3. Por valores (pendiente de pago)	
4. Valores		4. Otras deudas y/o gravámenes	
5. Saldo en Bancos y Cajas	1.900.000	5. Importe del crédito solicitado	
6. Otros bienes y/o propiedades			
<b>TOTAL BIENES</b>		<b>TOTAL DEUDAS</b>	

a) Patrimonio neto (Bienes - Deudas)  a/b

b) Importe total del crédito

PATRIMONIO IMPORTE

**VIVIENDA/S DEL BENEFICIARIO**

	VIVIENDA HABITUAL	SEGUNDA VIVIENDA	OTRA VIVIENDA	NO PROPIETARIO	AÑOS
● PROPIEDAD pagado totalmente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	EN VIVIENDA ALQUILADA O DE LA FAMILIA	
pendiente de pago	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
no propietario	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
● HIPOTECA PENDIENTE				Nombre <input type="text"/>	
del grupo BB	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
de otra Entidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
● INSCRITA EN EL REGISTRO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Pendiente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		

PROPIEDAD VIVIENDA

**GARANTIAS**

Personas o Entidades que ofrezca como garantía o referencia

NOMBRE Y DOMICILIO	TELEFONO
<input type="text"/>	<input type="text"/>

**DOCUMENTOS ENTREGADOS O EXHIBIDOS**

- D.N.I. (fotocopia)
- Nómina última mes (original)
- Fotocopia cartilla Seguridad Social
- Fotocopia última declaración I.R.P.F.
- Declaración anual de estimación objetiva singular
- Escritura de la vivienda u otros títulos de propiedad

Declaramos bajo nuestra responsabilidad que todos los datos contenidos en esta solicitud son absolutamente ciertos y tienen por finalidad formalizar con el BANCO DEL COMERCIO un préstamo con arreglo a las condiciones que se establecen en el documento correspondiente. Toda omisión o falsedad daría derecho al BANCO DE COMERCIO a exigir inmediata liquidación y cancelación del mismo.

En  de  de 198

FIRMA DEL SOLICITANTE  FIRMA DEL CONYUGE

**RESOLUCION**

ESTUDIADA LA PRESENTE PROPUESTA PROCEDE SU	BANCO DEL COMERCIO P.R.
CREDITO AUTOMATICO*	

\* Razones por las que se aprueba en el caso de ser rechazado por este sistema.

	12 meses	18-24 meses	30-36 meses	42-48 meses	54-60 meses		PUNTAJACION			
1. PLAZO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		1 <input type="text"/>			
2. DESTINO	0100	0102	0106	0200	0202	0203	0204	0300	3 <input type="text"/>	
	0101	0103	0107	0201		0801	0802	hasta la	4 <input type="text"/>	
	0108	0104		0800		0803	0803	0309	5 <input type="text"/>	
	0205	0105							6 <input type="text"/>	
	0804								7 <input type="text"/>	
3. PROFESION	011	015	021	023	024	031	033	034	8 <input type="text"/>	
	012	018	022		025	032	041	043	9 <input type="text"/>	
	013	042	026				044	045	TOTAL <input type="text"/>	
	014									
4. PERMANENCIA	menos de 1 año	de 2 a 3 años	de 3 a 5 años	más de 5 años	5. SERVIC. UTILIZADOS	dos	trea	cuatro	cinco	seis o más
6. NOMINA DOMICILIADA	NO	SI	7. INGRESOS CUOTA		DENE-GADO	de 2 a 3	de 3 a 6	de 6 a 9	de 9 a 12	más de 12
8. PATRIMONIO IMPORTE	menos de 2	de 2 a 4	de 4 a 6	más de 6	9. PROPIEDAD VIVIENDA		NO propietario.	totalmen. propietario		

Figura S.17. Crédito instantáneo (continuación).

## CRÉDITO

Nominal: 2.000.000

Fecha Formaliz: 21-05-96

Razón: 0

Tipo Ini: 11,0000

Comisión: 34000

Base: 360

Períodos: 48

Períodos Carenc.: 0

TAE: 12,5706

Total Cuotas: 2.481.168

Total Intereses: 481.168

Fecha	Reembolso	Amortización	Intereses	Acumulado	Capital Pdte.	Tipo
21-06-96	51.691	33.358	18.333	33.358	1.966.642	11,00
21-07-96	51.691	33.663	18.028	67.021	1.932.979	11,00
21-08-96	51.691	33.972	17.719	100.993	1.899.007	11,00
21-09-96	51.691	34.283	17.408	135.276	1.864.724	11,00
21-10-96	51.691	34.598	17.093	169.874	1.830.126	11,00
21-11-96	51.691	34.915	16.776	204.789	1.795.211	11,00
21-12-96	51.691	35.235	16.456	240.024	1.759.976	11,00
21-01-97	51.691	35.558	16.133	275.582	1.724.418	11,00
21-02-97	51.691	35.884	15.807	311.466	1.688.534	11,00
21-03-97	51.691	36.213	15.478	347.679	1.652.321	11,00
21-04-97	51.691	36.545	15.146	384.224	1.615.776	11,00
21-05-97	51.691	36.880	14.811	421.104	1.578.896	11,00
21-06-97	51.691	37.218	14.473	458.322	1.541.678	11,00
21-07-97	51.691	37.559	14.132	495.881	1.504.119	11,00
21-08-97	51.691	37.903	13.788	533.784	1.466.216	11,00
21-09-97	51.691	38.251	13.440	572.035	1.427.965	11,00
21-10-97	51.691	38.601	13.090	610.636	1.389.364	11,00
21-11-97	51.691	38.955	12.736	649.591	1.350.409	11,00
21-12-97	51.691	39.312	12.379	688.903	1.311.097	11,00
21-01-98	51.691	39.673	12.018	728.576	1.271.424	11,00
21-02-98	51.691	40.036	11.655	768.612	1.231.388	11,00
21-03-98	51.691	40.403	11.288	809.015	1.190.985	11,00
21-04-98	51.691	40.774	10.917	849.789	1.150.211	11,00
21-05-98	51.691	41.147	10.544	890.936	1.109.064	11,00
21-06-98	51.691	41.525	10.166	932.461	1.067.539	11,00
21-07-98	51.691	41.905	9.786	974.366	1.025.634	11,00
21-08-98	51.691	42.289	9.402	1.016.655	983.345	11,00
21-09-98	51.691	42.677	9.014	1.059.332	940.668	11,00
21-10-98	51.691	43.068	8.623	1.102.400	897.600	11,00
21-11-98	51.691	43.463	8.228	1.145.863	854.137	11,00
21-12-98	51.691	43.861	7.830	1.189.724	810.276	11,00
21-01-99	51.691	44.263	7.428	1.233.987	766.013	11,00
21-02-99	51.691	44.669	7.022	1.278.656	721.344	11,00
21-03-99	51.691	45.079	6.612	1.323.735	676.265	11,00
21-04-99	51.691	45.492	6.199	1.369.227	630.773	11,00
21-05-99	51.691	45.909	5.782	1.415.136	584.864	11,00
21-06-99	51.691	46.330	5.361	1.461.466	538.534	11,00
21-07-99	51.691	46.754	4.937	1.508.220	491.780	11,00
21-08-99	51.691	47.183	4.508	1.555.403	444.597	11,00
21-09-99	51.691	47.616	4.075	1.603.019	396.981	11,00
21-10-99	51.691	48.052	3.639	1.651.071	348.929	11,00
21-11-99	51.691	48.492	3.199	1.699.563	300.437	11,00
21-12-99	51.691	48.937	2.754	1.748.500	251.500	11,00
21-01-00	51.691	49.386	2.305	1.797.886	202.114	11,00
21-02-00	51.691	49.838	1.853	1.847.724	152.276	11,00
21-03-00	51.691	50.295	1.396	1.898.019	101.981	11,00
21-04-00	51.691	50.756	935	1.948.775	51.225	11,00
21-05-00	51.691	51.225	470	2.000.000	0	11,00

Figura S.18. Ejemplo de Crédito.

**Explicación de los apartados del crédito:**

- **Reembolso:** Cantidad total que se paga al banco todos los meses por el préstamo recibido. Esta cantidad incluye la cantidad a amortizar más los intereses que te cobra el banco por dejarte este dinero.
- **Amortización:** Cantidad del capital prestado por el banco que se va devolviendo cada mes. Esta cantidad no incluye los intereses que te cobra el banco por prestarte el dinero.
- **Intereses:** Cantidad que se paga al banco por dejarte el dinero del préstamo. Esta cantidad son sólo intereses, no incluyendo amortización del préstamo.
- **Acumulado:** Es la suma de las cantidades del préstamo que vas devolviendo. Es la suma acumulada de la amortización.
- **Capital pendiente:** Es la cantidad pendiente a devolver al banco por el dinero del préstamo que te ha dejado.

## INTRODUCCIÓN

# ACTIVIDADES DE HETEROEVALUACIÓN

Las actividades de heteroevaluación, que te planteamos, son bien distintas de las que has ido realizando hasta ahora. En ellas, has ido realizando actividades para comprobar si has comprendido los contenidos de un profesor-tutor que te explique los fallos cometidos en las respuestas.

Las actividades de heteroevaluación son así un nexo de unión entre el profesor y el alumno, sirviendo de instrumento de control por parte del tutor del rendimiento de aquél, lo que puede incidir en la calificación final. También te sirven a ti, te ayudan a estudiar, te motivan y orientan sobre el grado de comprensión de la materia.

La principal diferencia reside en tu propia respuesta. Al contestar a estas cuestiones debes emplear y relacionar todos los conceptos aprendidos en la unidad que puedan ser útiles para la explicación, pero sin dar una simple definición, sino razonando con ellos. También puedes emplear ejemplos reales o casos de tu experiencia personal, sobre todo cuando se te pide que des tu opinión o que pongas ejemplos. Ten presente que la respuesta a estas cuestiones es abierta, esto es, no se trata de un problema matemático de tan solo una solución válida, sino que estarán bien respondidas en la medida en que razones empleando y relacionando los conceptos aprendidos en el Módulo al que pertenecen, o incluso, apoyándote en ideas de otros Módulos del Ciclo.

Recuerda, al responder a estas cuestiones de heteroevaluación, no temas extenderte, da una contestación lo más completa y razonada posible, utiliza ideas diversas para apoyar tu argumento, y escucha y pregunta al profesor cuando evalúe tus respuestas.

**Explicación de los apartados del crédito:**

- **Reembolso:** Cantidad total que se paga al banco todos los meses por el préstamo recibido. Esta cantidad incluye la cantidad a amortizar más los intereses que te cobra el banco por dejarte este dinero.
- **Amortización:** Cantidad del capital prestado por el banco que se va devolviendo cada mes. Esta cantidad no incluye los intereses que te cobra el banco por prestarle el dinero.
- **Intereses:** Cantidad que se paga al banco por dejarte el dinero del préstamo. Esta cantidad son sólo intereses, no incluyendo amortización del préstamo.
- **Acumulado:** Es la suma de las cantidades del préstamo que vas devolviendo. Es la suma acumulada de la amortización.
- **Capital pendiente:** Es la cantidad pendiente a devolver al banco por el dinero del préstamo que te ha dejado.

ACTIVIDADES DE  
HETEROEVALUACIÓN

## INTRODUCCIÓN

Las actividades de heteroevaluación que a continuación te planteamos, son bien distintas de las actividades que, intercaladas en las unidades, has ido realizando. En primer lugar, no cuentas con un solucionario para comprobar si has contestado correctamente, por lo que requieren la orientación de un profesor-tutor que te explique los fallos detectados en tus respuestas.

Las actividades de heteroevaluación son así un nexo de unión entre el profesor y el alumno, sirviendo de instrumento de control por parte del tutor del rendimiento de aquél, lo que puede incidir en la calificación final. También te sirven a ti, te ayudan a estudiar, te motivan y orientan sobre el grado de comprensión de la materia.

La principal diferencia reside en tu propia respuesta. Al contestar a estas cuestiones debes emplear y relacionar todos los conceptos aprendidos en la unidad que puedan ser útiles para la explicación, pero sin dar una simple definición, sino razonando con ellos. También puedes emplear ejemplos reales o casos de tu experiencia personal, sobre todo cuando se te pide que des tu opinión o que pongas ejemplos. Ten presente que la respuesta a estas cuestiones es abierta, esto es, no se trata de un problema matemático de tan solo una solución válida, sino que estarán bien respondidas en la medida en que razones empleando y relacionando los conceptos aprendidos en el Módulo al que pertenecen, o incluso, apoyándote en ideas de otros Módulos del Ciclo.

Recuerda, al responder a estas cuestiones de heteroevaluación, no temas extenderte, da una contestación lo más completa y razonada posible, utiliza ideas diversas para apoyar tu argumento, y escucha y pregunta al profesor cuando evalúe tus respuestas.

## UNIDAD 1: EL SISTEMA FINANCIERO

### ACTIVIDAD 1:

Razona las ventajas e inconvenientes de tener en Europa una moneda única.

### ACTIVIDAD 2:

Crees que es indispensable para la economía de un país la existencia del sistema financiero. Razona tu respuesta.

### ACTIVIDAD 3:

Si dispusieras de un millón de pesetas para invertir y teniendo en cuenta las tres grandes áreas en que se divide el Sistema Financiero Español, comenta cómo lo distribuirías y por qué.

### ACTIVIDAD 4:

Explica por qué crees que el sistema financiero está tan regulado por entidades públicas como el Banco de España, la Comisión Nacional del Mercado de Valores o la Dirección General de Seguros.

## UNIDAD 2: EL INTERÉS EN LAS OPERACIONES FINANCIERAS: INTERÉS SIMPLE

### ACTIVIDAD 1:

En la campaña de navidades el Banco Océánico pone en marcha un oferta para incrementar su número de clientes. Esta oferta permite obtener una bicicleta, valorada en 30.000 ptas., en el momento de realizar la operación, a cambio de invertir 600.000 ptas. durante todo un año. ¿Qué rentabilidad nos está ofreciendo el banco?

### ACTIVIDAD 2:

Quieres comprarte un coche que cuesta 1.300.000 ptas. dentro de 1 año. A día de hoy dispones de 800.000 ptas. y dentro de 4 meses vas a disponer de 380.000 ptas. más. ¿Cuál es el tipo de interés mínimo al que tendrías que invertir tu dinero para poderte comprar el coche en la fecha deseada?

### ACTIVIDAD 3:

Tu empresa tiene emitida a su favor una letra de cambio por valor de 500.000 ptas. y vencimiento dentro de 6 meses. El banco te ofrece un efectivo de 480.000 ptas. en el caso de descontar la letra. Así mismo, la mejor tasa de rendimiento que puedes encontrar en el mercado es del 12% anual. Con estos datos, ¿descontarías la letra o esperarías al vencimiento?

### ACTIVIDAD 4:

Tu empresa tiene que hacer frente al pago de una letra de 300.000 ptas. con vencimiento dentro de 4 meses. Dentro de 15 días vence una letra a favor de la empresa con un nominal de 150.000 ptas. y dentro de 5 meses otra por valor de 120.000 ptas. Suponiendo que la tasa de descuento es del 1,5% mensual y que los intereses que ofrece el banco a la empresa son del 8% anual, ¿qué cantidad de dinero adicional vas a necesitar para hacer frente al pago de la letra de 300.000 ptas. suponiendo que tanto la letra de 150.000 ptas. como la de 120.000 ptas. se dedican al pago de la misma?



### UNIDAD 3: EL INTERÉS EN LAS OPERACIONES FINANCIERAS: INTERÉS COMPUESTO

#### ACTIVIDAD 1:

Tenemos 15.000.000 de ptas. y queremos obtener la máxima rentabilidad posible. El mercado nos brinda las siguientes posibilidades de inversión:

- Comprar un piso de 15.000.000 ptas. y recibir una renta mensual prepagable en concepto de alquiler de 20.000 ptas./mes. Según le tipo de interés de mercado podemos valorar la renta a un tanto nominal anual del 8%.
- Invertir los 15.000.000 ptas. en un plazo fijo a 5 años al 8% anual efectivo.

Si comparamos los resultados de ambas inversiones durante un período de 5 años, ¿qué operación resulta más rentable, si suponemos que transcurridos los 5 años vendemos el piso por un valor un 35% mayor que nuestro precio de compra?

#### ACTIVIDAD 2:

El Banco Azul concede a el señor Martínez un préstamo de 3.528.500 ptas. de nominal a devolver en un único pago al finalizar la operación. El tipo de interés que cobra el banco es el 2,8738% trimestral. En el momento de concederle el préstamo, le cobra un 1% del nominal en concepto de comisión de apertura, y 30.000 ptas. en concepto de gastos de estudio. La operación tiene una duración de tres años y siete meses y además de los gastos anteriores hay que pagar 25.000 ptas. a la notaría en concepto de gastos de formalización de las garantías del préstamo.

Calcular el tanto efectivo de coste de la operación para el señor Martínez. ¿Cuál será la T.A.E. del préstamo?

#### ACTIVIDAD 3:

La empresa Color S.A. solicita un préstamo a tipo de interés variable de 12.000.000 ptas. La amortización del préstamo se realizará por el sistema de cuotas de amortización constante durante los cuatro años que dura la operación.

Al final de los cuatro años, se saben los tipos de interés aplicados en cada período y las cantidades efectivas pagadas por Color en concepto de términos amortizativos que son:

$i_1 = 12\%$	;	$a_1 = 4.400.000$
$i_2 = 12,5\%$	;	$a_2 = 4.125.000$
$i_3 = 13\%$	;	$a_3 = 3.780.000$
$i_4 = 12,5\%$	;	$a_4 = 3.375.000$

Las características comerciales del préstamo se enumeran a continuación:

- Comisión de apertura : 1,25% sobre el capital.
- El Estado subvenciona el préstamo del cliente por importe de 1.200.000 ptas. al inicio del segundo año.

Hallar la T.A.E. de la operación.

#### ACTIVIDAD 4:

Una sociedad pide un préstamo a un banco de 20.000.000 ptas. para financiar la compra de una maquinaria. Las condiciones de la operación son:

- Importe del préstamo: 20.000.000 ptas.
- Duración: 8 años.
- Tipo de interés:  $j(2) 13\%$ .
- Devolución mediante cuotas de amortización semestrales constantes.

Hallar:

- Importe de la cuota de amortización constante.
- Cuota de interés del segundo período.
- Término amortizativo del tercer período.
- Total amortizado en los cuatro primeros años.
- Capital pendiente de amortizar al principio del sexto año.

### UNIDAD 4: OPERACIONES PASIVAS

#### ACTIVIDAD 1:

Liquidar con fecha 31 de diciembre, por el método hamburgués y con un tipo de interés no recíproco (interés acreedor 6% e interés deudor del 10%), la siguiente cuenta corriente:

FECHAS	CONCEPTOS	CAPITALES
01/12	Saldo anterior acreedor	20.000
03/12	Recibo a su cargo	40.000
05/12	Ingreso en efectivo	50.000
28/12	Letra a su cargo	10.000

Tabla H.1.

#### ACTIVIDAD 2:

Supón que un amigo te comenta que dispone de 5.000.000 de pesetas que ha ido ahorrando a lo largo de los últimos años y que es previsible que en un futuro próximo no los vaya a necesitar. Por ello está pensando en dos alternativas:

- Hacer una imposición a plazo fijo.
- Abrir una nueva supercuenta que acaba de lanzar el Banco Cantábrico.

¿Qué le recomendarías que hiciese y por qué? Razona ambas posibilidades.

#### ACTIVIDAD 3:

Piensa que estás ahorrando para comprarte un piso. Hasta el momento has reunido 1.000.000 de pesetas que tienes depositado en una cuenta corriente normal. Ante el escaso interés que dicha cuenta te produce, decides plantearte si es mejor hacer una imposición a plazo, una supercuenta o abrir una cuenta vivienda. Después de haber estudiado todas estas modalidades a lo largo de la unidad, comenta qué decisión tomarías razonando tu contestación.

#### ACTIVIDAD 4:

Si tuvieras que abrir una cuenta corriente qué preferirías: un tipo de interés recíproco, no recíproco o un tipo de interés variable. Razona tu contestación.

### UNIDAD 5: CUENTAS CORRIENTES ACTIVAS

#### ACTIVIDAD 1:

Supongamos que eres el gerente de una empresa y en un momento determinado necesitas financiación para la empresa. ¿Qué preferirías contratar con un banco, un préstamo o una cuenta de crédito? Razona tu respuesta.

**ACTIVIDAD 2:**

Supongamos que un cliente de tu empresa acepta un efecto por la compra que te ha realizado por valor de 5.000.000 de pesetas cuyo vencimiento es dentro de seis meses. Comenta qué operaciones podrías llevar a cabo con dicho efecto. ¿Cuál prefieres? Razona tu respuesta.

**ACTIVIDAD 3:**

Imagínate que estás a cargo del departamento de préstamos y créditos de una oficina bancaria. En qué caso pedirías a tus clientes garantías personales y en cuáles pedirías garantías reales. Razona la respuesta.

**ACTIVIDAD 4:**

Liquida la siguiente cuenta corriente, sabiendo que los datos necesarios para la liquidación son:

- Límite de crédito: 2.000.000 ptas.
  - Interés no recíproco:
    - Interés deudor 16%
    - Interés acreedor 2%
- Comisiones:
  - De apertura: 14‰ sobre el límite.
  - Corretaje: 1‰ sobre el límite.
  - Sobre saldo medio no dispuesto: 4‰ trimestral.
- Vencimiento trimestral. Vamos a efectuar la liquidación del último trimestre del año (1-1).

Los movimientos de la cuenta objeto de liquidación son los siguientes:

FECHAS	CONCEPTOS	CAPITALES
03/10	Corretaje	
03/10	Comisión de apertura	
01/11	Compra de cheque de gasolina	25.000
05/11	Transferencia a su favor	450.000
20/12	Letra a su cargo	15.000

Tabla H.2.

**UNIDAD 6: OPERACIONES BANCARIAS DE SERVICIOS**

**ACTIVIDAD 1:**

¿Cuál es la principal diferencia que existe entre una tarjeta de crédito y una tarjeta de débito?

**ACTIVIDAD 2:**

¿Cuáles son las características más importantes de las tarjetas de crédito?

**ACTIVIDAD 3:**

¿Por qué se dice que la seguridad es una de las características más importantes de las tarjetas de débito?

ACTIVIDAD 4:

¿Qué operaciones se pueden realizar con una tarjeta de débito?

ACTIVIDAD 5:

Pon varios ejemplos de domiciliaciones de cobros y de pagos.

ACTIVIDAD 6:

Un cliente quiere comprar 150 francos franceses con cargo a su cuenta corriente. La comisión aplicada es del 2 por mil, con un mínimo de 300 pesetas. ¿Cuál sería el importe adeudado en cuenta?

**UNIDAD 7: EL MERCADO DE VALORES. PRODUCTOS Y OPERACIONES BURSÁTILES**

ACTIVIDAD 1:

¿Por qué piensas que el mercado continuo ha tenido tanta aceptación en el mundo empresarial?

ACTIVIDAD 2:

¿Qué interés puede tener para un inversor la adquisición de obligaciones con cupón si éste no está interesado en adquirir acciones de la entidad emisora?

ACTIVIDAD 3:

¿Crees que es necesaria la existencia de un mercado secundario para títulos valor? ¿Por qué?

ACTIVIDAD 4:

Comenta las diferencias principales entre una acción y una obligación. Analiza las distintas variables que afectarían a una decisión de inversión en acciones frente a la inversión en obligaciones.

**UNIDAD 8: LA OFICINA BANCARIA**

ACTIVIDAD 1:

Un señor acude a un banco en busca de información sobre un préstamo para la adquisición de una nueva vivienda. Conociendo el reparto de las áreas dentro de una entidad bancaria, ¿a qué lugar tendrá que acudir?

Una vez la persona ha recibido la información oportuna desea efectuar un ingreso en efectivo en el banco. ¿Es la persona que ha atendido la encargada de tramitarle el ingreso? En caso negativo, ¿qué persona sería la encargada de esta tarea?

**ACTIVIDAD 2:**

El banco Sol fue fundado en 1850, siendo uno de los bancos más antiguos de España. Su forma de trabajar es muy tradicional, todo el funcionamiento es muy metódico y no se asumen grandes riesgos. Además cada uno de sus empleados sabe exactamente qué es lo que tiene que hacer, desempeñando normalmente una única tarea. Existe un director y varios mandos intermedios que controlan el funcionamiento correcto de la entidad. En este caso, ¿qué estructura organizativa presenta esta entidad bancaria?

**ACTIVIDAD 3:**

La entidad con la que trabajas habitualmente está desarrollando un nuevo sistema telefónico para poder realizar muchas operaciones a través de él y evitar de este modo que el cliente tenga que acudir a la entidad para realizar algunas operaciones como traspasos, consultas de saldos, etc. La entidad quiere comunicar a sus clientes este nuevo servicio. ¿A través de qué medios de comunicación le resulta más interesante a la entidad comunicar a los clientes este nuevo servicio que va a entrar en funcionamiento?

**ACTIVIDAD 4:**

La entidad bancaria, como has podido estudiar a lo largo de la unidad, se comunica con sus clientes a través de distintos medios. Uno de los más utilizados es la carta comercial mediante la que se da a conocer al cliente, por ejemplo, nuevas aperturas de sucursales en la zona, nuevos productos o servicios, promociones, etc. Redacta a continuación brevemente una carta comercial donde la entidad dé a conocer a sus clientes un nuevo producto o servicio bancario con cuya adquisición se le entregará un pequeño obsequio. Identifica en la carta cada uno de los elementos que interviene en el proceso de comunicación.

**UNIDAD 9: LAS ENTIDADES DE SEGUROS Y SUS OPERACIONES**

**ACTIVIDAD 1:**

¿Cuál de los dos medios de distribución del riesgo que hemos visto en la unidad te parece más ventajoso? Razona tu respuesta.

**ACTIVIDAD 2:**

En la unidad has visto que los seguros tienen dos finalidades fundamentalmente, una la del ahorro y otra de previsión y protección para imprevistos. Si tuvieras que hacerte un seguro, ¿con qué fin lo harías? Razona tu respuesta.

**ACTIVIDAD 3:**

El Ministerio de Economía y Hacienda está constantemente pendiente de las compañías de seguros, supervisándolas, sacando nueva normativa, limitándoles su actividad en función del servicio, controlando su desarrollo y sus movimientos monetarios, etc. ¿Crees que se encuentran demasiado limitadas o controladas, o por el contrario necesitarían más libertad de actuación?

**ACTIVIDAD 4:**

En la unidad has visto las distintas modalidades que existen de seguros de vida, ¿cuál de los tres te parece más ventajoso? Razona tu respuesta.

**ACTIVIDADES DE HETEROEVALUACIÓN**

## UNIDAD 10: LOS PLANES Y FONDOS DE PENSIONES

### ACTIVIDAD 1:

A lo largo de la unidad has podido ver que al finalizar la constitución del plan existen varias formas de recibir sus aportaciones, ¿cuál de todas prefieres? Razona tu respuesta.

### ACTIVIDAD 2:

La Ley define el plan de pensiones como “un instrumento de previsión voluntaria y libre, cuyas prestaciones, de carácter privado, pueden ser complemento, y no sustituto, del sistema de la Seguridad Social obligatoria”. ¿Crees que el plan debería ser complemento y sustituto de la Seguridad Social o por el contrario opinas que debe permanecer como dice la Ley? Razona tu respuesta.

### ACTIVIDAD 3:

Como habrás podido comprobar a lo largo de la unidad, el plan de pensiones es una operación a largo plazo, ¿qué inconvenientes encuentras en este tipo de operaciones y en concreto en el plan de pensiones? Razona tu respuesta.

### ACTIVIDAD 4:

¿Qué opinas sobre las condiciones fiscales para el partícipe y el beneficiario? ¿Las mejorarías o por el contrario crees que son demasiado atractivas? Razona tu respuesta.

## UNIDAD 11: OPERACIONES DE CÁLCULO DE LAS PRIMAS DE SEGURO

### ACTIVIDAD 1:

Pon varios ejemplos ante los que se origine el pago de una sobreprima o bien la reducción de la prima a pagar por descuento o bonificación.

### ACTIVIDAD 2:

Si tuvieras que realizar un seguro de alguno de tus bienes (coche, moto, casa, ordenador, etc.), ¿qué modalidad escogerías, fraccionaria, fraccionada o anual? Razona tu respuesta.

### ACTIVIDAD 3:

Localiza una póliza de seguro de automóvil cualquiera y analiza cómo se ha llegado al importe total a pagar por el mismo, indicando además las clases de primas contratadas en el seguro.

### ACTIVIDAD 4:

Pon varios ejemplos de casos que no serán cubiertos por ninguna de las modalidades de seguros vistas en el tema (obligatorio, voluntario, de ocupantes).

**UNIDAD 12: LA OFICINA DE SEGUROS**

**ACTIVIDAD 1:**

Pon varios ejemplos de acciones promocionales que son frecuentemente las más empleadas por las entidades de seguros.

**ACTIVIDAD 2:**

¿Qué consecuencias trae la descentralización en una entidad de seguros?

**ACTIVIDAD 3:**

¿Qué otros medios de comunicación externa además de la publicidad y de la promoción podrían ser utilizados por las entidades de seguros para darse a conocer e inducir la compra de sus productos o servicios?

**ACTIVIDAD 4:**

Identifica el emisor, receptor, medio y canal en las siguientes situaciones:

- Comunicación externa: Lanzamiento de un nuevo servicio.
- Comunicación interpersonal: Venta de un seguro de automóvil a un cliente.
- Comunicación interna: Dar a conocer a los empleados las nuevas normas de funcionamiento de la entidad.

**UNIDAD 13: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN**

**ACTIVIDAD 1:**

El proceso de venta comprende toda una serie de etapas necesarias para que la venta se efectúe. El comercial comienza su tarea con la búsqueda de clientes y, una vez localizados, establece contacto con ellos para presentarles sus productos o servicios e intentar conseguir la venta de los mismos.

Si el cliente queda convencido de que el producto que se le ofrece es necesario y satisface sus necesidades lo comprará. Si por el contrario, el cliente considera que el producto no lo necesita o no satisface sus necesidades, lo rechazará y lo buscará en mejores condiciones en otras entidades. Pero, ¿cuáles crees que pueden ser los errores que comete el comercial que no consigue una venta cuando el producto es necesitado por el cliente?

**ACTIVIDAD 2:**

Mediante la comunicación que se establece entre el cliente y el vendedor se logra culminar el proceso de negociación. Es importante, como hemos visto, centrar nuestro interés en la comunicación interpersonal haciendo referencia a la comunicación verbal, comunicación no verbal, escucha activa y el poder de observación. Pero, ¿qué crees que es más importante, la comunicación verbal o la comunicación no verbal?

**ACTIVIDAD 3:**

Una de las fases o etapas de la venta es la superación de objeciones. Hemos visto en la unidad la necesidad de que el comercial supere y se anticipe lo antes posible a las objeciones del cliente. Piensa en varias situaciones en las que el cliente puede manifestar una objeción y comenta a continuación cómo podría ser superada por el comercial.



ACTIVIDAD 4:

Como ya has estudiado en la unidad, el correo directo es uno de los medios empleados por los bancos para captar nuevos clientes. Redacta brevemente una carta que un banco puede enviar a sus clientes potenciales dando a conocer una nueva sucursal abierta por el banco, aprovechando la carta también para ofrecer una promoción por ingresar una cierta cantidad de dinero en efectivo.

¿En qué zona crees que sería más efectivo enviarla?

ACTIVIDAD 2:

La Ley define el plan de pensiones al haberlo acordado con el trabajador antes de su ingreso en el sistema de la Seguridad Social obligatoria. ¿Crees que el plan debería ser obligatorio y sustituir a la Seguridad Social o por el contrario debería permanecer como dice la Ley? Razona tu respuesta.

¿Qué otros medios de comunicación externa además de la publicidad y de la promoción podrían ser utilizados por las entidades de seguros para darse a conocer e incluir la compra de sus productos y servicios?

Como habrás podido comprobar a lo largo de la unidad, el plazo de pensiones es una operación que en concreto en el plazo que inconveniente en este tipo de operaciones. Razona tu respuesta.

ACTIVIDAD 4:

Identifica el emisor, receptor, medio y canal en las siguientes situaciones:  
- Comunicación externa: Lanzamiento de un nuevo servicio.  
- Comunicación interpersonal: Venta de un seguro de automóvil a un cliente.  
- Comunicación interna: Dar a conocer los productos de un nuevo seguro de vida.

ACTIVIDAD 1:

El proceso de venta comprende toda una serie de etapas necesarias para que la venta se efectúe. El proceso comienza en la búsqueda de clientes y una vez localizados, establece contacto con ellos para presentarles sus productos o servicios e intentar conseguir la venta de los mismos.

Si el cliente queda convencido de que el producto que se le ofrece es necesario y satisfactorio, el cliente considera que el producto no le necesita o no necesita lo comprar. Si por el contrario, el cliente considera que el producto no le necesita o no necesita lo comprar, lo rechazará y lo buscará en mejores condiciones en otras entidades. Para evitar que se pierda el contacto con el cliente que no compra una vez que el producto es rechazado por el cliente, ¿qué acciones crees que debería tomar el comercial para mantener el contacto con el cliente?

ACTIVIDAD 3:

La negociación es un proceso de comunicación que se establece entre el cliente y el vendedor en el momento de la compra. Es importante, como hemos visto, centrar nuestro interés en la comunicación interpersonal haciendo referencia a la comunicación verbal, comunicación no verbal, recursos verbales y recursos no verbales. ¿Crees que es más importante, la comunicación verbal o la comunicación no verbal?

ACTIVIDAD 3:

Una de las fases o etapas de la venta es la superación de objeciones. Hemos visto en la unidad la necesidad de que el comercial supere y se anticipa lo antes posible a las objeciones del cliente. Piensa en varias situaciones en las que el cliente puede manifestar una objeción y comenta a continuación cómo podrías ser superado por el comercial.





#### ACTIVIDAD 4:

Como ya has estudiado en la unidad, el correo directo es uno de los medios empleados por los bancos para captar nuevos clientes. Redacta brevemente una carta que un banco puede enviar a sus clientes potenciales dando a conocer una nueva sucursal abierta por el banco, aprovechando la carta también para ofrecer una promoción por ingresar una cierta cantidad de dinero en efectivo.

¿En qué zona crees que sería más efectivo enviarla?



# *Formación Profesional a Distancia*

**Ministerio de Educación y Cultura**  
Subdirección General de Educación Permanente

