

**EL DESCUENTO BANCARIO:
CARACTERÍSTICAS Y
DIMENSIÓN DE LA
ESTRUCTURA FINANCIERA**



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

Facultad de CC. Económicas e Empresariais

Máster en Banca y Finanzas

Autor: Estela Fernández Iglesias

Tutor: Manuel Octavio Del Campo Villares

INDICE

- I. Resumen
- II. Introducción
- III. El contrato bancario- Descuento Comercial
 - a. Concepto y naturaleza jurídica
 - b. Intervinientes del contrato
 - c. Características del contrato
 - d. Clases o modalidades
- IV. Derechos y obligaciones de las partes intervinientes
- V. La práctica bancaria del Descuento Comercial: ventajas e inconvenientes (empresa y entidad financiera)
- VI. Repercusión económica del Descuento Comercial (visión macroeconómica)
- VII. Objeto y finalidad del Descuento Comercial (visión microeconómica)
- VIII. Riesgo del descuento bancario
- IX. Conclusiones
- X. Bibliografía
- XI. Anexos

I. Resumen

En este trabajo trataremos de analizar de forma generalizada el Descuento Bancario.

Primeramente en la Introducción vemos el nacimiento y creación de este producto principalmente bancario. A continuación detallaremos en que consiste, su naturaleza jurídica, características y los diferentes tipos de descuento que existen actualmente. También daremos a conocer los derechos y obligaciones que se generan para las partes intervinientes en este tipo de contrato.

Una vez expuesto todo esto, y entrados en el cuerpo del trabajo, expondremos las ventajas e inconvenientes para las personas físicas/jurídicas que llevan a cabo esta operación, así como para las entidades que proporcionan este tipo de “financiación” a las mismas, puesto que para ambas partes esto supone una ventaja pero también algún que otro inconveniente que veremos más adelante.

Además trataremos de ver como este producto es un claro motor de la economía de las empresas (visión macroeconómica) a la vez que también lo es de la economía general (visión macroeconómica). Y ya por último analizaremos los riesgos que supone para las entidades el descuento bancario, dado que en la situación actual de crisis, se produjo un aumento del número de efectos comerciales impagados, y como consecuencia de ello las entidades analizan con más detalle cada operación de descuento que realizan.

II. Introducción

El origen de la letra de cambio se remonta al siglo XII, siendo los banqueros italianos los primeros en utilizarla de forma explícita.

En los siglos XV y XVI la letra de cambio se convirtió en medio de pago generalizado y, con ello, en forma frecuente de financiación. Entre los ejemplos más antiguos y conocidos se encuentra, una letra emitida en Milán en 1325 y otra fechada el 7 de septiembre de 1384, girada de Génova a Barcelona. Si bien ya desde la Edad Media, en las principales plazas comerciales de Europa occidental tenían perfectamente establecido el sistema de pago mediante letras.

El crecimiento y complejidad de los intercambios en el siglo XIX exigió una organización mucho más perfeccionada. Surgiendo a raíz de ello, una red jerarquizada de plazas financieras, con centro en Londres, que permitiría el cobrar una letra girada desde cualquier lugar del mundo. Es decir que, la letra de cambio nace como un documento mercantil de crédito que intenta solucionar los peligros y dificultades que entraña el transporte de dinero de un lugar a otro en el comercio internacional.

Desde los inicios del comercio internacional, los comerciantes han tenido la necesidad de buscar formas de pago en papel (más cómodas y fáciles de manejar), al objeto de evitar la necesidad de transportar grandes cantidades de oro y plata de un país a otro. Esto se consiguió por medio de las llamadas letras de cambio, que en su forma más simple consistía en una carta, que el comprador de las mercancías daba al vendedor, en la que autorizaba a un agente “comercial” (intermediario financiero) en el país de origen del vendedor, a pagar por las mercancías que había comprado, de forma que el vendedor pudiera cobrar el dinero que se le debía en su propio país y en su propia moneda.

Dichas letras llevaban fecha diferida, para dar tiempo a que se vendieran las mercancías y a que se pudiera transferir el dinero. Sin embargo, en muchas de las ocasiones, los comerciantes, a quienes interesaba disponer de su dinero de forma anticipada, vendían la letra de cambio a otro comerciante, que se la pagaba al contado, por un precio inferior al nominal. Este segundo comerciante cobraba luego la letra por el nominal (valor explícito), una vez cumplida su fecha, obteniendo así el beneficio sin haber tenido que hacer nada, es a esto a lo que se le llama “descontar”.

El negocio de la letra se volvió cada vez más sofisticado y pronto apareció una clase de comerciantes a los que resultaba más provechoso comerciar en letras de cambio que en mercancías reales (el comercio de la usura pura). Siendo ello una de las transacciones (operativa bancaria) en las que se especializó el banquero. Quien pasa a ver la letra de cambio como un medio con el que conceder crédito a los titulares del título cambiario, anticipando su importe por medio del descuento.

“Desde la práctica anglosajona, a través del Banco de Inglaterra, pasó al continente europeo, siendo recogida la figura como una actividad propia de la Banca Comercial”.

La operación de descuento bancario se ha asociado a la letra de cambio, atendiendo a su rigor cambiario, puesto que en la letra de cambio se dan las características que se predicen para el “crédito descontable”:

1. La de ser un crédito pecuniario¹
2. Un crédito a cargo de un tercero
3. Y la existencia de un crédito con vencimiento futuro.

¹ Pecuniario: Perteneciente o relativo al dinero en efectivo.

Es por todo ello que, la letra de cambio se convirtió en principal forma de pago a distancia y de traslado virtual de capitales hasta el establecimiento de las transferencias en la época reciente.

La letra de cambio ha evolucionado de tal forma que de aquella primitiva función de cambio monetario no se conserva más que el nombre. Sus posibilidades y ventajas la convirtieron en instrumento de pago, de crédito, de afianzamiento, de cobertura de crédito, etc. Pero de entre todas destacamos las siguientes:

1. **Sustituir al dinero metálico:** la letra de cambio permite una perfecta movilidad del dinero, puesto que tras su emisión son muchas las posibilidades que ofrece, entre otras, el endoso a un tercero para que éste cobre directamente del deudor, o descontar en una entidad de crédito y obtener con ello de forma anticipada su importe.
2. Tiene una **función crediticia**, es decir, sirve para obtener dinero a crédito. Así al girar una letra para su pago, el comprador de mercancías (librado) dispone de un plazo previamente pactado entre las partes (vencimiento) que le permite conseguir los fondos necesarios para pagar el importe de la compra-venta.
3. La letra también sirve de **garantía de pago** de un préstamo. Una entidad financiera o un particular que presta dinero puede girar una letra por el mismo importe a la suma prestada y si esta letra es aceptada por el deudor, supone una garantía suplementaria a la obligación nacida del préstamo. Además el acreedor de una letra dispone de una garantía adicional si no consigue cobrar el crédito, dado que dispone de la posibilidad de reclamarlo a través de una vía judicial

especial que trata con más severidad al deudor cambiario: el juicio cambiario ejecutivo.

4. La letra se utiliza además como **instrumento de liquidez** al objeto de obtener dinero de las entidades financieras, en vez de solicitar créditos bancarios, que conllevan el pago de intereses, los comerciantes con problemas de liquidez, solían entregar a las entidades financieras letras de cambio que no respondían a verdaderas operaciones comerciales o industriales. Circunstancia ésta que ha llevado a que esta función se encuentre restringida a clientes preferentes de cada entidad financiera.

Durante las décadas 60, 70 y 80, la utilización por parte de los particulares y consumidores, de la letra de cambio como instrumento para facilitar las ventas a plazos fue no solo generalizada sino también desmesurada debido ello al llamado “boom económico” de la época. Los electrodomésticos, vehículos, la vivienda...prácticamente todo se adquiría a plazos, donde cada uno de éstos se correspondía con el vencimiento de una letra.

III. El contrato bancario- Descuento Comercial

a. Concepto y naturaleza jurídica

El descuento comercial es una operación a través de la cual las Entidades Financieras anticipan a sus clientes –conceden un crédito comercial- , el importe de los efectos (papel comercial) todavía no vencidos que éstos han girado contra terceros, mediante la cesión, salvo buen fin², del anterior crédito y que son representativos pues de una operación comercial. Es decir, un documento en papel que sustituye y representa a la vez un derecho y una obligación de pago.

Esta operación conlleva por tanto, el cobro anticipado de los intereses y comisiones que procedan, en función del plazo que reste para su vencimiento, y se abona en cuenta la diferencia entre el nominal del efecto y los intereses y comisiones que percibe la Entidad de Crédito que facilita la financiación.

En este tipo de contratos se produce siempre la figura del endoso, mediante el cual se transmite la propiedad de la letra de cambio y se legitima a la Entidad para que la cobre, no obstante, el endosante se hace responsable del pago de la misma.

El descuento comercial es una de las formas de financiación más utilizadas por las pequeñas y medianas empresas, ya que permite al titular disfrutar anticipadamente del

² La operación se efectúa "salvo buen fin", lo que indica que si al vencimiento del crédito no es pagado por el deudor, la Entidad Financiera adeudará en cuenta del cedente el importe de lo anticipado más los gastos producidos por el impago.

importe de las ventas instrumentadas mediante efectos comerciales³. Formando parte del llamado ABC de la financiación empresarial: crédito, descuento y préstamo.

En cuanto a la naturaleza jurídica, se trata de una figura contractual autónoma, con fisonomía propia y distinta del resto de contratos. Es un contrato que se ha ido imponiendo de forma gradual en la jurisprudencia española ya que ésta ve el descuento como un contrato *sui generis*⁴ de crédito y liquidez, que permite al cliente permutar un activo financiero por un activo monetario más líquido.

Las entidades de crédito como intermediarias financieras a través del anticipo de crédito comercial facilitan liquidez a sus clientes cedentes. Si bien, éste “crédito” no debe confundirse con el préstamo, ni con ninguna otra modalidad de crédito, ya que su estructura, el anticipo de un crédito pendiente de vencimiento y la cesión del crédito descontado salvo buen fin del mismo, son elementos singulares que le otorgan una autonomía contractual. De tal forma que, el buen fin del crédito descontado extingue el contrato por su cumplimiento, y el impago del crédito, por el contrario, origina una serie de derechos y obligaciones para las partes.

Paralelamente a la función de financiación, la entidad Financiera proporciona otros servicios:

- Servicio de gestión de cobro de los efectos.
- Servicio de custodia hasta el vencimiento de los mismos.
- Tratamiento de los impagados.

³ Cualquier documento que justifique un crédito a nuestro favor como consecuencia de las actividades habituales de la empresa.

⁴ Contrato “sui generis”, atípico, que aunque tiene paralelismos con otros contratos, tiene también otras características especiales que lo diferencia de ellos.

a. Intervinientes del contrato

En el contrato de descuento hay que distinguir entre elementos personales y elementos reales. En cuanto a los primeros, los **personales**, en la operación de descuento intervienen dos partes contratantes, el descontante y el descontatario, siendo los deudores cedidos ajenos al mismo, en virtud de la autonomía contractual del contrato.

- **Descontatario** (Beneficiario del descuento): es el cliente de la Entidad Financiera y a su vez el cedente del efecto y el titular del documento a descontar contraído en la operación, llamado “librador”.

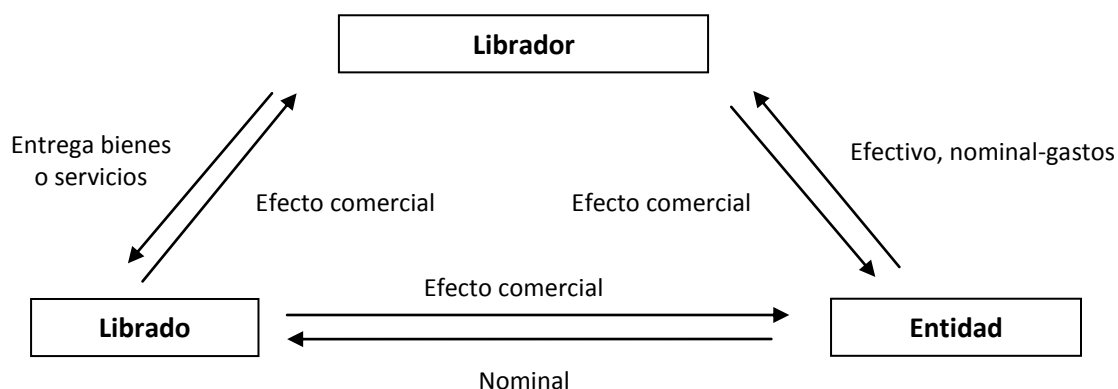
Toda persona física o jurídica puede ser contraparte en una operación aislada de descuento o de una línea de descuento, de acuerdo con la relación comercial y/o financiera que mantenga con la entidad descontante.

- **Parte descontante:** es la que aporta la financiación necesaria, es decir, la que habitualmente realiza este tipo de operaciones, a las cuales se atribuye un carácter esencialmente mercantil, las entidades de crédito (bancos, cajas y cooperativas de crédito). Pero también pueden realizar esta actividad los Establecimientos Financieros de Crédito (EFC), calificados como entidades de crédito cuyo objeto social contempla la realización de operaciones de financiación.

Soporta un riesgo indirecto en caso de que el “librado” –obligado al pago del crédito- no haga frente al mismo y el librador no pueda reponer el nominal del efecto.

- **Parte del librado o deudor del crédito:** es el deudor del efecto comercial, quien debe pagar tal efecto cuando llegue la fecha indicada o de vencimiento. El librado puede aceptar o no la orden de pago dada por el librador (descontatario) y en caso de que la acepte, quedará obligado a efectuar el pago, y por tanto al librado se le denominará aceptante.

En el siguiente gráfico podemos observar los flujos de capitales y documentos entre las partes intervinientes:



En lo que respecta a los **elementos reales**:

- **El crédito cambiario y los títulos valores:** los títulos valores son los documentos que mejor garantía ofrecen para la parte descontante en una operación de descuento, singularmente la letra de cambio y desde la entrada en vigor de la Ley Cambiaria y del Cheque, también el pagaré.

El aspecto económico del descuento aparece estrechamente vinculado a la función crediticia de la letra de cambio, puesto que en el título se dan las tres

características propias de los créditos susceptibles de descuento, ya anticipadas (véase pagina 4):

- Ser un crédito pecuniario o derecho de crédito, dado que el descuento nace y sigue vinculado a la función de movilizar el crédito dinerario.
 - Debe tratarse de un crédito contra tercero que ostente el descontatario.
 - Debe tratarse de un crédito pendiente de vencimiento, o de vencimiento futuro, pues sólo así puede calcularse la percepción de intereses y comisiones por parte del descontante.
-
- **Los créditos ordinarios representados en documentos:** Otros documentos que la práctica bancaria descuenta a sus clientes son los recibos. Por razones operativas y de carácter fiscal se ha obligado a los empresarios a sustituir títulos cambiarios por los mal llamados recibos. Entendemos por recibo el documento que acredita el pago de una obligación dineraria.

 - **El discutido descuento de las certificaciones administrativas:** Las certificaciones documentan una obligación de pago a cargo de una administración pública. El beneficiario contratante, recibe como forma de reconocimiento al pago del precio por el servicio prestado o la ejecución de obra adjudicada al mismo dicha certificación. Las entidades de crédito, con el fin de proporcionar liquidez a los empresarios, contratistas de la Administración, anticipan un porcentaje del importe de la certificación, a cambio del endoso de

las mismas y con la consiguiente *toma de razón*⁵ por parte de la administración pagadora.

b. Características del contrato

Entre las características del descuento comercial hay que distinguir características personales, contractuales, características de carácter habitual reseñadas en la póliza y características respecto al límite.

En primer lugar, en cuanto a las **características personales**, podrá ser titular de una línea de descuento cualquier persona física o jurídica con capacidad para contratar y obligarse. Esta titularidad podrá ser individual o colectiva.

En lo relativo a las **características contractuales**, los derechos y obligaciones de las personas que intervienen en la operación se recogen en el condicionado general y particular de la póliza de descuento comercial.

En cuanto a las **características de carácter habitual** reseñadas en la póliza podemos mencionar las siguientes:

- ✓ La entidad financiera se reserva el derecho a estudiar uno por uno los efectos presentados.

⁵ Hecho de anotar en los libros de contabilidad pública todo acto debidamente intervenido y liquidado que represente deudas a cobrar u obligaciones a realizar para el Estado

- ✓ La entidad queda relevada de levantar el protesto de los efectos negociados que tengan la impresión “sin gastos”, “sin protesto” o cualquier otra declaración equivalente.
- ✓ El plazo de la póliza de descuento comercial será indefinido, aunque habitualmente se renegocian sus condiciones anualmente e incluso con mayor frecuencia, lo que es un síntoma claro de riesgo.
- ✓ La entidad libremente podrá disminuir el límite cuando, y de forma discrecional, estime que las condiciones económicas del titular o de los librados así lo aconsejen.

Por último, en lo que respecta al **límite de la línea de descuento**, éste vendrá dado por el nivel de riesgo que la entidad esté dispuesta a asumir. Es improbable que una entidad facilite una línea para descontar el 100% de los efectos comerciales de un cliente.

También hay que tener en cuenta las características propias del contrato de descuento. Se trata de un contrato autónomo, en el que solamente son partes contratantes el cedente de los títulos (descontatario) y la entidad descontante, sin que de dicho contrato se desprenda obligación alguna para el deudor de los títulos cedidos y descontados. Además es un contrato oneroso y conmutativo, porque cada uno de los contratantes obtiene del otro una ventaja o beneficio patrimonial.

c. Clases o modalidades

En la práctica bancaria se distinguen varias clases o modalidades:

A. En función de la naturaleza de los créditos descontados:

- Descuento de créditos incorporados a un título valor cambiario (letras de cambio, pagarés): modalidad que se configura como el crédito idóneo a la hora de constituir el objeto de un contrato de descuento, pues, reúne de forma clara y perfecta las condiciones esenciales que han de concurrir en el crédito objeto del citado contrato, es decir, un crédito pecuniario contra tercero y de vencimiento aplazado, y de una forma más precisa lo es en el caso de la letra.

- Descuento de créditos incorporados a títulos valores no cambiarios (recibos, facturas...), siempre que el crédito esté aplazado. En el sistema español, cualquier crédito - sea o no cambiario y se encuentre o no incorporado a un título valor - si satisface los requisitos de tener por objeto una prestación dineraria, ser contra tercero y no haber vencido, tiene aptitud para ser objeto de un contrato de descuento. Las entidades financieras descuentan, cada vez con mayor frecuencia créditos ordinarios no documentados en títulos-valor, apoyándose en documentos probatorios como recibos y facturas desprovistos de cualquier firma, incluso y cada vez con más frecuencia se admiten los comunicados en soporte magnético, basándose en las declaraciones efectuadas por los cedentes.

B. En función de la naturaleza de la operación:

- Descuento comercial: es un proceso de anticipación, por parte de una entidad financiera, del nominal de los efectos comerciales que se endosan a dicha entidad, quién se encargará de realizar su gestión de cobro en sus respectivos vencimientos. Se trata por tanto de ceder a una entidad financiera parte de los derechos de cobro futuros de la empresa, documentados mediante recibos, pagarés o letras de cambio, quien nos anticipará su importe al momento de la cesión descontando en dicho momento los gastos e intereses generados por la operación. Dicha cesión implica la transmisión de nuestros derechos como acreedores denominándose endoso.

Los documentos mencionados son transmisibles por endoso, y la entidad bancaria que los recibe del librador (cliente) actúa como tenedora de los mismos y puede reclamar (por la acción cambiaria de la letra) el importe anticipado, en vía de regreso, al cedente (librador), en el caso de que no sean atendidos por el librado al vencimiento.

- Descuento financiero: Es una modalidad de crédito personal que se formaliza en una letra de cambio, procediendo a su descuento y abonándose el líquido en una cuenta corriente, a través de la cual puede disponer el peticionario. Por ello se le denomina crédito formalizado en letra o descuento financiero. La forma más usual de este tipo de descuento es la que consiste en que figure como librado aceptante la persona que solicita el crédito, y como librador, una firma de garantía que presenta la letra a descuento, suscribiendo, a la vez, una carta dirigida a la entidad financiera en la que ordena que el líquido del

efecto descontado se abone en la cuenta del librado, que de esta forma resulta beneficiario de su importe, y se obliga mediante la aceptación del efecto, a su reembolso cuando llegue el vencimiento.

Este tipo de letras se conoce como letras financieras y, aunque en las operaciones con ellas el prestatario presenta a una firma conocida que libraré la letra, no deben confundirse con las llamadas letras de favor o papel de colusión (papel pelota)⁶. La letra financiera la crea la propia entidad financiera, que utiliza al librador como firma de garantía, merced al regreso cambiario.

En la letra financiera también puede aparecer como librador la entidad financiera. En este caso se trata de una operación de crédito personal sin avalistas. Si llegado el vencimiento de estas letras se pactara su renovación, la entidad financiera comprobará que el patrimonio del solicitante no ha variado desde la concesión de las mismas y procederá a avisar al titular de la fecha de vencimiento del efecto, con el fin de que formalice con anterioridad la renovación. El día del vencimiento, adeudará en cuenta el efecto vencido y le abonará el efectivo resultante de la negociación del nuevo efecto. El cliente deberá abonar la diferencia entre el nominal del anterior y el efectivo abonado. Si no existiera renovación, el cliente se limitará a mantener saldo en cuenta para el cargo del efecto.

⁶ Ver ANEXO I

C. En función de la frecuencia de la operación:

- Descuento simple: de manera aislada e individual
- Línea de descuento: Es un contrato por el que la entidad financiera se compromete a anticipar el importe de los efectos que el cliente presente en un futuro, de acuerdo a ciertas características:
 - 1º Libertad para modificar el límite siempre que se considere oportuno, dependiendo de las condiciones económicas de cada momento.
 - 2º Derecho a aceptar o rechazar los efectos después de analizar uno a uno.
 - 3º La vigencia de la póliza de descuento comercial, suele ser indefinida, si bien, se revisan las condiciones anualmente o con menor periodicidad.
 - 4º Apertura de cuentas especiales para el buen fin de la operación.
- Redescuento: Es un nuevo descuento que efectúa el Banco de España a las entidades bancarias, por los efectos descontados por éstas. Al haber menos riesgo el interés que cobra el Banco de España es menor que el que perciben las entidades financieras de sus clientes.

IV. Derechos y obligaciones de las partes intervinientes

Como es habitual en toda clase de contratos, se generan derechos y obligaciones en las partes que intervienen, dado el carácter bilateral del mismo.

Entre los derechos y obligaciones para la entidad financiera:

- 1° Anticipar el importe de los créditos que se le entreguen.
- 2° La obligación de presentar al cobro a su vencimiento. Esta obligación se acrecienta en el caso de las letras, levantando protesto⁷ en caso de impago (salvo que exista la cláusula sin gastos) o declaración sustitutoria equivalente. De incumplir esta obligación no podrá exigir al cliente la restitución de su importe.

En lo que respecta al cliente:

- 1° Presentar al descuento créditos ciertos y debidamente acreditados.
- 2° Pagar los intereses y comisiones de cada operación, los que normalmente le son descontados de los abonos correspondientes.
- 3° En caso de impago tendrá la obligación de reponer a la entidad bancaria el importe del efecto descontado, más los gastos devengados por el impago.

Por último, para el tercero, librado de la letra, y en muchos casos el aceptante, su única obligación es el pago de la misma, ya que de lo contrario puede verse expuesto a una

⁷ El protesto es el acto solemne que tiene por objeto comprobar auténticamente que la letra fue presentada en tiempo y que el obligado dejó de aceptarla o pagarla total o parcialmente. El protesto debe hacerse constar en el mismo documento o en una hoja adunta; además, el notario, corredor publico o autoridad que lo practique, levantara el Acta de Protesto correspondiente.

reclamación, bien por parte de su acreedor o bien de la entidad bancaria tenedora del efecto.

V. La práctica bancaria del Descuento Comercial: ventajas e inconvenientes (empresa y entidad financiera)

No cabe duda que en toda operación financiera hay unas ventajas e inconvenientes, por ello vamos a mencionar las ventajas e inconvenientes más salientables del descuento bancario tanto para la empresa que, solicita el descuento de efectos como para la entidad financiera, intermediaria financiera.

VENTAJAS

En cuanto a las **ventajas para la empresa** podemos decir que se trata de una fórmula de financiación común, reconocida y de extrema simplicidad, puesto que casi la totalidad de las empresas emplean en su actividad cotidiana la figura del papel comercial, dando ello idea de lo extremadamente sencillo que resulta gestionar el “descuento”. El descuento bancario supone para la empresa una financiación inmediata del circulante, sin necesidad de esperar al vencimiento para realizar el crédito, es decir, mejora los flujos de tesorería y con ello su liquidez.

El descuento bancario se puede disponer durante todo el tiempo que se necesite y el papel a descontar mantenga su calidad ⁸, puesto que en la póliza firmada no figura un vencimiento explícito, ni existe obligación alguna por ninguna de las partes.

⁸ Fiabilidad y seguridad en su operativa comercial por parte de la empresa.

Otra ventaja a tener en cuenta es que, dado las características especiales del contrato, se produce el endoso de los efectos comerciales a la entidad financiera, y este instrumento de financiación consume pocas garantías.

Además, y no menos importante, tengamos en cuenta que se evita realizar la gestión del cobro personalmente, acudiendo a una entidad financiera quien sin duda goza y dispone de una mayor solidez y experiencia en esa tarea de cobro.

Además el descuento bancario es una forma de financiación de alta flexibilidad frente a otras fuentes de financiación alternativas. Se puede obtener recursos a través del descuento a medida que se vayan necesitando, siempre que se cuente con papel comercial descontable y línea de clasificación sin ocupar en la entidad financiera. En principio, si la empresa en cuestión vende más, tendrá mayores posibilidades de recurrir al descuento como financiación, puesto que se generará mayor volumen de efectos (adaptabilidad al ciclo económico). En cambio, otros productos financieros, como por ejemplo, un préstamo bancario, exigen que se determine desde un primer momento los fondos que se van a utilizar.

Por lo que respecta a las **ventajas de la entidad financiera** es un instrumento de financiación muy ventajoso dadas sus características:

- 1° El riesgo de impago se encuentra muy diluido, ya que la Ley Cambiaria otorga al legítimo tenedor del efecto en el descuento comercial, la entidad bancaria a actuar en el caso de impago tanto contra el librado como contra el librador.

- 2º Todos los intereses y gastos se cobran por anticipado –al tirón- por lo que la rentabilidad del dinero prestado es muy alta, pues en vez de utilizar para el cálculo de dichos intereses tantos de descuento utiliza tantos de interés cobrando el resultado obtenido por anticipado.
- 3º Adaptabilidad y flexibilidad en el límite de las líneas, si la situación y/o calidad del cliente o del papel se modifica las líneas de descuento se pueden ampliar y/o eliminar.

INCONVENIENTES

Pero no todo son ventajas, también hay inconvenientes en el descuento bancario:

Entre los **inconvenientes para la empresa** podemos decir que, se trata de un instrumento de financiación muy caro, cuando se suman todos los gastos y comisiones que genera se encuentra con que se obtiene tasas anualizadas muy elevadas, por lo que representa un alto coste financiero, con tipos de interés altos, que suele aumentar conforme lo hace el plazo de vencimiento.

También se trata de un instrumento totalmente inflexible en la negociación de condiciones finales, esto es, suceda lo que suceda con la tesorería de la empresa una vez descontada la remesa no hay forma de anular o retroceder los intereses y gastos satisfechos. Esta situación hace que sea fácil entrar en costes innecesarios, por lo que se hace preceptivo disponer de previsiones de tesorería en el corto plazo altamente fiables.

Además exige un control exhaustivo del riesgo vigente en cada una de las pólizas de descuento, para saber cuál es la capacidad de descuento de que dispone la empresa en cada momento. Más que un inconveniente propiamente dicho, el descuento exige un seguimiento continuo (control) de los efectos recibidos y su situación (fecha de entrada, cliente, vencimiento, tipo de efecto, número de factura, fecha de descuento y entidad), así como del riesgo que se acumula con cada entidad bancaria.

Por último, en cuanto a los **inconvenientes para la entidad financiera**, si bien el producto es muy flexible, su ampliación, cancelación o modificación del límite de descuento admitido no es automática puesto que requiere una negociación financiera previa con la entidad financiera, así como el análisis de la oferta al respecto de la competencia.

VI. Repercusión económica del Descuento Comercial (visión macroeconómica)

De las conocidas funciones de la letra de cambio en una economía moderna: medio de pago, medio de garantía e instrumento de crédito, es esta última función la más relevante en la actualidad. En esta función cobra vital importancia la actuación sobre la letra de las Entidades Financieras (EEFF), siendo éstas los operadores institucionales del dinero y del crédito a través del descuento bancario.

En el Sistema de Economía de Mercado establecido, las EEFF son las oferentes del servicio de conversión a dinero de los derechos de crédito incorporados a las letras de cambio. A través del descuento los empresarios movilizan sus créditos, monetarizan su crédito sin tener que esperar al vencimiento.

La función clave de la letra de cambio tiene una doble orientación, por un lado es un medio de pago, tiene un valor patrimonial susceptible de ser utilizado. Pero también es un medio de crédito, la interposición de un periodo de tiempo entre la entrega de una cosa y la satisfacción del importe es una operación de financiación.

En cuanto al descuento bancario, es uno de los principales instrumentos de financiación a corto plazo para las empresas, a través del cual la empresa obtiene la liquidez necesaria para desarrollar su actividad normal sin tener que esperar al vencimiento de los efectos comerciales.

Las letras de cambio, pagarés y otros documentos de giro, constituyen una herramienta inigualable a la hora de identificar la evolución de la actividad económica (comercial) de una economía, termómetro del ciclo económico. Prueba de ello las cifras siguientes: en el año 2008 el número e importe de efectos descontados fue de 106.753.924 y 319.161.761.389 € respectivamente, mientras que en 2009 fue de 28.577.956 y 68.843.167.401 €. Lo que representa un descenso en el año 2009, respecto al 2008, del 73,23% en el número de efectos descontados y un 78,43% en el importe de los mismos. Muestra y reflejo a la vez de la crisis económica en la cual nos encontramos.

A estas mismas conclusiones llegó un reciente estudio elaborado por Corfisa⁹, el cual revela que durante el año 2009, se produjo un descenso brutal en el uso de efectos comerciales en comparación al 2008.

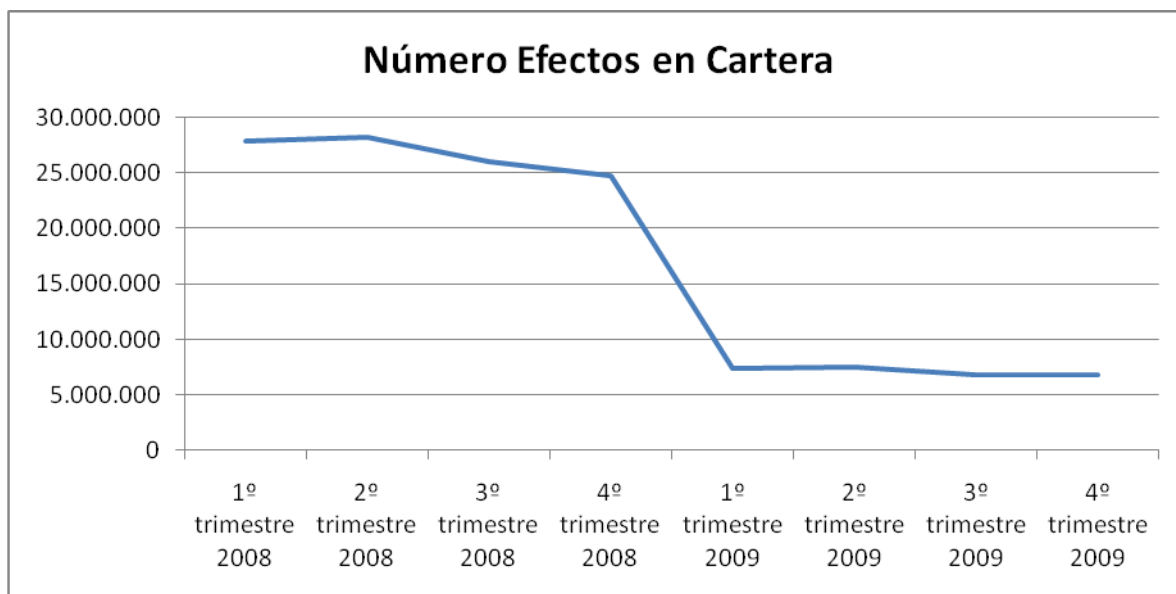
	Número	Importe
1º trimestre 2008	27.822.911	86.850.144.341
2º trimestre 2008	28.157.351	83.310.135.903
3º trimestre 2008	26.053.860	78.214.508.752
4º trimestre 2008	24.719.802	70.786.972.393
1º trimestre 2009	7.367.581	19.640.259.270
2º trimestre 2009	7.548.123	17.715.901.037
3º trimestre 2009	6.857.966	16.973.398.340
4º trimestre 2009	6.804.286	14.513.609.754

Fuente: elaboración propia.

Datos: INE

⁹ CORPORACION DE GESTION Y ASESORAMIENTO DE SERVICIOS Y FINANZAS ASOCIADOS S.A., su actividad principal es la financiación de pequeñas y medianas empresas, especializada en productos de circulante como el descuento comercial y el anticipo de facturas.

En la siguiente gráfica vemos claramente como se produce una reducción en el número de efectos utilizados por las empresas durante el año 2009.



La letra de cambio es un instrumento de enorme importancia en la vida económica. Aunque en ocasiones se habla de crisis por el elevado número de impagos que se producen, no es tanto una crisis cambiaria como una crisis solutoria que coincide con periodos de recesión.

Al objeto de mostrar la relevancia que sobre la actividad productiva tiene el papel comercial como medida económica, a continuación introduciremos un estudio específico de la relación entre la financiación vía papel (efectos comerciales) y la dimensión económica como base de referencia a nivel de Comunidades Autónomas (CCAA).

Primeramente analizamos el producto interior bruto (PIB) por habitante y por CCAA.

Comunidad Autónoma / Provincia	Población		PIB pc		PIB CCAA	
	Número de Habitantes	Estructura Porcentual	Valor	Índice España = 100		
ANDALUCÍA	8.105.608	17,8%	18.359	76,9%	1,48811E+11	13,67%
ARAGÓN	1.306.631	2,9%	26.107	109,4%	34112215517	3,13%
ASTURIAS (PRINCIPADO DE)	1.059.089	2,3%	22.443	94,0%	23769134427	2,18%
BALEARS (ILLES)	1.058.668	2,3%	25.838	108,2%	27353863784	2,51%
CANARIAS	2.061.499	4,5%	20.994	87,9%	43279110006	3,98%
CANTABRIA	573.758	1,3%	24.466	102,5%	14037563228	1,29%
CASTILLA Y LEÓN	2.506.454	5,5%	23.183	97,1%	58107123082	5,34%
CASTILLA-LA MANCHA	2.001.643	4,4%	18.222	76,3%	36473938746	3,35%
CATALUÑA	7.270.468	15,9%	27.914	116,9%	2,02948E+11	18,64%
COMUNITAT VALENCIANA	4.950.566	10,9%	21.336	89,4%	1,05625E+11	9,70%
EXTREMADURA	1.079.725	2,4%	16.714	70,0%	18046523650	1,66%
GALICIA	2.738.098	6,0%	20.572	86,2%	56328152056	5,17%
MADRID (COMUNIDAD DE)	6.245.883	13,7%	30.998	129,8%	1,9361E+11	17,79%
MURCIA (REGIÓN DE)	1.430.986	3,1%	19.541	81,9%	27962897426	2,57%
NAVARRA (COMUNIDAD FORAL DE)	610.384	1,3%	30.402	127,3%	18556894368	1,70%
PAÍS VASCO	2.138.453	4,7%	31.952	133,8%	68327850256	6,28%
RIOJA (LA)	313.772	0,7%	25.621	107,3%	8039152412	0,74%
CEUTA (CIUDAD AUTÓNOMA DE)	72.353	0,2%	22.293	93,4%	1612965429	0,15%
MELILLA (CIUDAD AUTÓNOMA DE)	69.347	0,2%	21.570	90,3%	1495814790	0,14%
Total Nacional	45.593.385	100,0%	23.874	100,0%	1,0885E+12	100,00%

Fuente INE

Datos Diciembre 2009

En cuanto al PIB per cápita vemos que es mayor en el País Vasco, seguido de Madrid.

Por lo que respecta al PIB por CCAA, resultado de multiplicar el PIB per cápita por el número de habitantes, podemos decir que es mayor en Cataluña y Madrid.

Vemos a continuación que hay cierto paralelismo entre el PIB por CCAA con el número de efectos en cartera, ya que más o menos las comunidades autónomas con mayor PIB también son las que mayor número de efectos en cartera posee.

	EF. CARTERA				PIB CCAA
	Numero	% Num	Importe	% Imp	
Andalucía	515.994	7,58	1.326.778.026	9,14	1,49E+11
Aragón	206.021	3,03	511.815.038	3,53	3,4112E+10
Asturias (Ppdo de)	155.558	2,29	312.656.952	2,15	2,3769E+10
Balears (Illes)	68.093	1,00	174.308.625	1,20	2,7354E+10
Canarias	63.813	0,94	211.690.476	1,46	4,3279E+10
Cantabria	51.968	0,76	147.367.372	1,02	1,4038E+10
Castilla y León	237.803	3,49	665.422.596	4,58	5,8107E+10
Castilla-La Mancha	232.615	3,42	557.540.513	3,84	3,6474E+10
Cataluña	1.962.017	28,84	3.037.769.016	20,93	2,03E+11
Comunitat Valenciana	987.276	14,51	1.910.748.390	13,17	1,06E+11
Extremadura	69.228	1,02	212.247.231	1,46	1,8047E+10
Galicia	405.203	5,96	998.310.271	6,88	5,6328E+10
Madrid (Comunidad de)	1.004.278	14,76	2.254.053.574	15,53	1,94E+11
Murcia (Región de)	211.329	3,11	595.661.624	4,10	2,7963E+10
Navarra (Com. Foral de)	162.187	2,38	386.716.179	2,66	1,8557E+10
Pais Vasco	394.326	5,80	1.050.655.125	7,24	6,8328E+10
Rioja (La)	73.345	1,08	155.610.592	1,07	8039152412
Ceuta y Melilla	3.232	0,05	4.258.154	0,03	3108780219
TOTAL	6.804.286	100,00	14.513.609.754	100,00	1,09E+12

Datos Diciembre 2009

Fuente INE

Según la anterior tabla vemos que la comunidad autónoma con mayor número de efectos comerciales en cartera es también la que mayor producto interior bruto genera, estamos hablando de Cataluña, seguida de Madrid, tal y como hemos dicho anteriormente.

El caso más llamativo es el de Canarias, cuyo PIB es mayor que el nº de efectos descontados, por lo que podemos decir que se trata de una comunidad cuya economía no se centra en el descuento de efectos.

VII. Objeto y finalidad del Descuento Comercial (visión microeconómica)

Los instrumentos de financiación a corto plazo (circulante) para cualquier empresa con una actividad normal son: el descuento comercial y las pólizas de crédito.

El descuento comercial, también denominado descuento bancario o descuento de efectos comerciales, constituye uno de los recursos financieros más utilizado por las empresas, sobre todo en el caso de las PYMES, debido a las dificultades que tienen para acceder a fuentes de financiación alternativas. A parte del descuento las PYMES encuentran en el crédito bancario otra fuente de financiación. Es por ello, que la participación del sector bancario en la financiación empresarial del sector privado es fundamental.

Las restricciones en financiación son conocidas y reconocidas, sus consecuencias lo son igualmente. Una visión más amplia de las posibles alternativas permite la flexibilidad funcional y operativa de cada producto de financiación empleado por la empresa, adaptándose este producto a las características tanto comerciales como productivas de la empresa (ciclo económico- productivo) y por supuesto a su tamaño - las pequeñas y medianas empresas sufren mayores costes de acceso a la financiación bancaria que la gran empresa -.

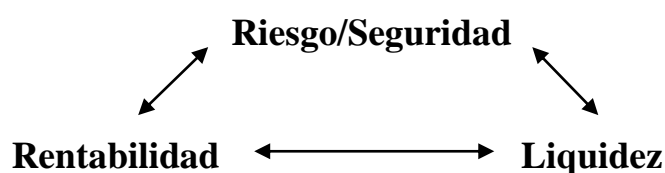
El funcionamiento de una empresa viene condicionado en gran parte por sus flujos de efectivo o activo circulante, necesario para poder llevar a cabo las operaciones corrientes del ciclo productivo. Dicho de otra forma, las empresas deben nutrirse

regularmente de recursos monetarios mediante el cobro de sus ventas o prestaciones de servicios para poder cumplir con sus obligaciones corrientes.

En este sentido, una buena forma de asegurar la regularidad de los recursos monetarios radica en la concertación de acuerdos de anticipo o descuento comercial (líneas de descuento comercial). Este tipo de pólizas o contratos suelen ser ofrecidos por entidades de crédito, las cuales instrumentan la financiación de efectos mercantiles mediante el anticipo al cliente del crédito subyacente en sus ventas, es decir, el crédito no vencido.

De esta forma, la empresa acreedora de la relación comercial cuenta con una financiación a corto plazo que le permite seguir con el curso normal de sus operaciones y, por otro lado, la entidad financiera ve remunerados sus servicios de financiación y gestión de cobro contra abono de cuantas comisiones e intereses procedieran.

Las entidades financieras, ante las proposiciones de sus clientes deudores, someten las operaciones al equilibrio triangular que debe guardar cualquier operación bancaria, es decir, el equilibrio entre riesgo-seguridad, rentabilidad, y liquidez. Estas operaciones están generalmente basadas en la confianza que el banco tiene en el beneficiario de su crédito. Si no existe mucha confianza, es porque no hay seguridad (viabilidad) y, por lo tanto, una deficiencia de liquidez, lo que tiene que ser compensado (o equilibrado) por las EEFF, que han de cobrar más por esta operación para resarcirse de la asunción de un riesgo alto y de una liquidez por parte del cliente baja.



A las EEFF se le deben justificar las necesidades en la financiación a c/p y establecer un límite de disposición cercano a lo que realmente se vaya a utilizar, aunque siempre es conveniente para la empresa trabajar con cierta holgura.

Es importante contar con líneas de descuento y anticipo de crédito en más de una entidad financiera, dado que, de esta forma, se diversifica el riesgo. Además para la empresa también es una forma de comparar precios y servicios, así como de conocer el comportamiento ante el riesgo de los proveedores financieros y cubrirse ante posibles cambios de política. Siendo por otra parte, el diferente precio cobrado por cada EEFF a un mismo cliente de papel reflejo de su “calidad” y/o solvencia crediticia.

Las EEFF, como empresas privadas que son, tienen su propia estrategia para competir, por lo que no dejan de estar sujetas a cambio de estrategias y políticas, dado el entorno competitivo y económico en el que operan. Esos cambios de políticas y dirección pueden suponer un trastorno para la empresa no solo económica sino también operacional.

VIII. Riesgos del descuento bancario

A las empresas la negociación o descuento de efectos les permiten unas mayores disponibilidades financieras, porque estos créditos bancarios anticipan los vencimientos de las deudas contraídas por clientes. Para la entidad financiera, el riesgo derivado de la concesión de créditos sobre efectos de las empresas se concreta en múltiples letras de cambio en las que intervienen numerosas firmas, lo que, unido al carácter ejecutivo de la letra de cambio, presenta unas condiciones inmejorables de seguridad y garantía.

Su corto plazo supone para la entidad financiera una gran velocidad de rotación, permitiéndole la reinversión inmediata de los fondos cobrados, con la siguiente percepción de beneficios. Normalmente se trata de efectos comerciales con vencimiento a 30,60 y 90 días, por lo que las EEFF recuperan rápidamente el capital descontado a los clientes.

Otro aspecto interesante de la operación de descuento para las EEFF es su posibilidad de conseguir liquidez, en caso de necesidad, mediante el redescuento de estos efectos en el Banco Central. Es decir, las EEFF descuentan en el Banco de España aquellos efectos que previamente han descontado a sus clientes. Además supone un beneficio para las EEFF, ya que el tipo de interés que el Banco de España les cobra (tipo de redescuento) es inferior al que las EEFF cobran a sus clientes. Para el Banco de España es uno de los instrumentos fundamentales en la fijación de la política monetaria, al poder determinar la cantidad de dinero en circulación mediante la modificación del tipo de redescuento.

El banquero por su parte, ha de tener en cuenta una serie de factores antes de admitir o tomar el papel que le ceden sus clientes. Unos se refieren a la propia situación del cliente y otros a la propia Entidad Financiera.

En primer lugar, se han de examinar las garantías que le merece el papel. Estas vienen determinadas por el origen de los efectos, teniendo en cuenta el motivo por el cual han sido extendidos y, normalmente, la experiencia que tiene el banquero de sus clientes que le permite conocer tal riesgo.

En otras ocasiones, la Entidad Financiera suele pedir más garantías: una póliza en garantía de sus cesiones de papel (política de afianzamiento), un depósito de valores afectado al buen fin de sus operaciones, un aval realizado independientemente de la operación, pero garantizándola y la retención de un porcentaje determinado del importe de cada cesión de efectos que realice.

La palabra riesgo, comúnmente empleada en el descuento, demuestra hasta qué punto está obligado el banquero a estudiar las "remesas", o conjunto de efectos, que le presenta su cedente - análisis del riesgo -.

Este análisis se desarrolla de la siguiente manera:

Primero se estudia la concesión de un límite de descuento, es decir, la cantidad de papel que en un momento dado puede admitirse a un cedente. El límite de la línea de descuento se suele establecer teniendo en cuenta la cifra de negocios del cedente, la duración normal de su ciclo comercial y otros créditos que han podido concedérsele,

tipo de "papel", es decir qué nivel de riesgo asume como consecuencia del nivel de prestigio de pagador tiene el aceptante o librado del efecto.

El banquero ha de considerar en cada caso sus propias posibilidades (tesorería, disponible, límite de posible descuento). La regla de división de riesgos advierte que no es oportuno en ocasiones conceder un límite rígido a una empresa, por próspera que sea. Éste debe ser variable en función de aquellas circunstancias.

Además hay que tener en cuenta el “riesgo en curso”, es decir, la diferencia entre los efectos descontados a cada cliente y los que salen de riesgo o son atendidos por los librados o directos obligados al pago de la letra. Pero este análisis del riesgo en curso no exime de un examen individual de las nuevas remesas entregadas por cada cedente. Este examen comprende el estudio de las firmas, la extensión correcta en forma del efecto, su plazo y el estudio de riesgos por librados. Este último aspecto es importante, ya que siendo las letras compromisos de pagos por una tercera persona ajena en principio a la entidad financiera, es preciso conocerlas a fin de saber las posibilidades de pago que tienen.

A efectos de ilustración a continuación mostramos un **ejemplo** de descuento de efectos, más concretamente de una línea de descuento.

CONDICIONES Y DESARROLLO DE UNA LINEA DE DESCUENTO COMERCIAL

TIPOS DE INTERES:

A 30 DIAS	13,00%
A 60 DIAS	13,75%
A 90 DIAS	14,50%
A 120 DIAS	15,75%
A 180 DIAS	16,50%
A 360 DIAS	17,00%
> 360 DIAS	17,50%

COMISION DOMICILIADO Y ACEPTADO: 0,40%, MINIMO 3,5 EUROS

COMISION DOMICLIADO SIN ACEPTAR: 0,70%, MINIMO 4,5 EUROS

COMISION EFECTOS NO DOMICILIADOS: 0,80%, MINIMO 5,0 EUROS

CORREO: 0,3 EUROS

CARACTERISTICAS DE LOS EFECTOS DESCONTADOS:

FECHA VALOR DESCUENTO: 4/1/2009

EFECTO 1°:

IMPORTE: 15.000 EUROS

FECHA DE VENCIMIENTO: 6/3/2009

TIPO DE EFECTO: DOMICILIADO SIN ACEPTAR

EFECTO 2°:

IMPORTE: 25.000 EUROS

FECHA DE VENCIMIENTO: 9/9/2009

TIPO DE EFECTO: INDOMICILIADO

SE PIDE: DETERMINAR EL IMPORTE EFECTIVO A LIQUIDAR

1. Importe nominal de los efectos descontados.

EFECTO	IMPORTE NOMINAL
1°	15.000 euros
2°	25.000 euros
TOTAL	40.000 euros

2. Importe absoluto de los intereses devengados.

CONCEPTOS			INTERESES		
EFECTO	NOMINAL	VENCIMIENTO	DIAS	TIPO	IMPORTE
1°	15.000	6/3/2009	61	14,50%	368,50
2°	25.000	9/9/2009	248	17,00%	2.927,80
TOTAL	40.000				3.296,30

- Operaciones efectuadas

- **Días.** Se han calculado los días naturales que median entre la fecha valor del descuento y el vencimiento de cada efecto. No se ha contado el propio día del vencimiento del efecto.
- **Tipo de interés.** En función de los días de cada efecto se ha determinado el tipo de interés a aplicar:
 - **EFECTO 1º:** Días 61; se aplica el tipo de interés correspondiente a 90 días, es decir el 14,50%, no se puede aplicar la tarifa anterior, 60 días, dado que el efecto descontado vence a más de 60 días.
 - **EFECTO 2º:** Días 248; se aplica el tipo de interés correspondiente a 360 días, es decir el 17%, no se puede aplicar la tarifa anterior, 180 días, dado que el efecto descontado vence a más de 180 días.
- **Importe intereses.** Se calculan multiplicando el importe nominal de cada efecto por los días y el tipo de interés determinado para cada uno de ellos y dividiendo por 36.000 (año comercial).

- Importe Intereses = (nominal * días * tipo de interés) / 360 * 100

EFECTO 1º = (15.000 * 61 * 14,50) / 36.000 = 368,50 euros

EFECTO 2º = (25.000 * 248 * 17,00) / 36.000 = 2.927,80 euros

3. Importe absoluto de las comisiones.

<i>EFECTO</i>	<i>IMPORTE</i>	<i>CARACTERISTICA</i>	<i>COMISIONES</i>		
			<i>%</i>	<i>MINIMO</i>	<i>IMPORTE</i>
1º	15.000	DOM.SIN ACEP.	0,70	4,50	105,00
2º	25.000	INDOMICILIADO	0,80	5,00	200,00
	TOTAL				305,00

- Operaciones efectuadas

- Tarifa de comisiones. La tarifa a aplicar a cada efecto descontado se determino en función de sus características:
 - a. Domiciliado y aceptado.
 - b. Domiciliado sin aceptar.
 - c. No domiciliado.
- Importe comisión: Es resultado de aplicar el porcentaje de comisión al importe nominal del efecto:

- Importe comisión = (nominal * porcentaje de comisión) / 100

EFFECTO 1° = (15.000 * 0,70) / 100 = 105,00

EFFECTO 2° = (25.000 * 0,80) / 100 = 200,00

4. Liquidación de la remesa.

		<i>CONCEPTOS</i>			<i>COMISIONES</i>		
EFFECTO	NOMINAL	DIAS	TIPO	IMP.INTERESES	TIPO	IMPORTE	CORREO
1°	15.000	61	14,50	368,50	0,70	105,00	0,30
2°	25.000	248	17,00	2.927,80	0,80	200,00	0,30
				3.296,30		305,00	0,60

5. Importe efectivo a liquidar.

IMPORTE NOMINAL	40.000 euros
- INTERESES	3.296,30 euros
- COMISIONES	305,00 euros
- CORREO	0,60 euros
IMPORTE EFECTIVO	36.393,10 euros

También es preciso estudiar los impagados, o efectos no satisfechos por los librados, para conocer la calidad del papel cedido por el cliente de descuento. El llamado "R.A.I.", Registro de Aceptaciones Impagadas, toma nota de aquellas personas que, aceptantes de efectos, no han hecho honor a la aceptación, rehusando pagarlas a su vencimiento.

Las entidades financieras deben tener en cuenta el porcentaje de impagados que tiene la empresa o cliente cedente, este porcentaje hay que referirlo a la media del sector al que pertenece la empresa o cliente, y al tipo de papel concreto que se está descontando en cuanto a importes y concentraciones de librados.

El hecho de que una empresa tenga un porcentaje excesivo de impagados, además del riesgo que supone para la entidad financiera el papel que pueda venir devuelto, indica la existencia de determinados problemas, como pueden ser:

- Falta de calidad del producto
- Defectos en la mercancía
- Dificultades de tesorería, girando anticipadamente o creando papel colusión.
- Defectos administrativos
- Problemas de fabricación, no sirviendo los pedidos a tiempo.

A continuación mostramos el porcentaje de efectos impagados frente al número total de efectos en cartera en cada una de las Comunidades Autónomas:

	EF. CARTERA			EF. IMPAGADOS			%impag/cart
	Número	Importe	%	Número	Importe	%	
Andalucía	515.994	1.326.778.026	9,14	26.336	68.976.892	10,70	5,10
Aragón	206.021	511.815.038	3,53	8.261	20.690.807	3,21	4,01
Asturias (Ppdo de)	155.558	312.656.952	2,15	5.869	9.848.937	1,53	3,77
Baleares (Illes)	68.093	174.308.625	1,20	4.017	18.242.201	2,83	5,90
Canarias	63.813	211.690.476	1,46	4.060	15.307.916	2,37	6,36
Cantabria	51.968	147.367.372	1,02	2.161	4.900.466	0,76	4,16
Castilla y León	237.803	665.422.596	4,58	8.928	23.843.928	3,70	3,75
Castilla-La Mancha	232.615	557.540.513	3,84	9.266	26.460.695	4,10	3,98
Cataluña	1.962.017	3.037.769.016	20,93	106.581	126.713.577	19,65	5,43
Comunitat Valenciana	987.276	1.910.748.390	13,17	49.235	89.780.387	13,92	4,99
Extremadura	69.228	212.247.231	1,46	3.125	9.132.466	1,42	4,51
Galicia	405.203	998.310.271	6,88	16.494	56.046.012	8,69	4,07
Madrid (Comunidad de)	1.004.278	2.254.053.574	15,53	57.520	95.489.867	14,81	5,73
Murcia (Región de)	211.329	595.661.624	4,10	9.334	31.223.670	4,84	4,42
Navarra (Com. Foral de)	162.187	386.716.179	2,66	4.994	11.379.092	1,76	3,08
Pais Vasco	394.326	1.050.655.125	7,24	12.726	31.369.378	4,87	3,23
Rioja (La)	73.345	155.610.592	1,07	3.101	5.232.563	0,81	4,23
Ceuta y Melilla	3.232	4.258.154	0,03	83	112.090	0,02	2,57
TOTAL	6.804.286	14.513.609.754	100,00	332.091	644.750.944	100,00	4,88

Datos Diciembre 2009

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

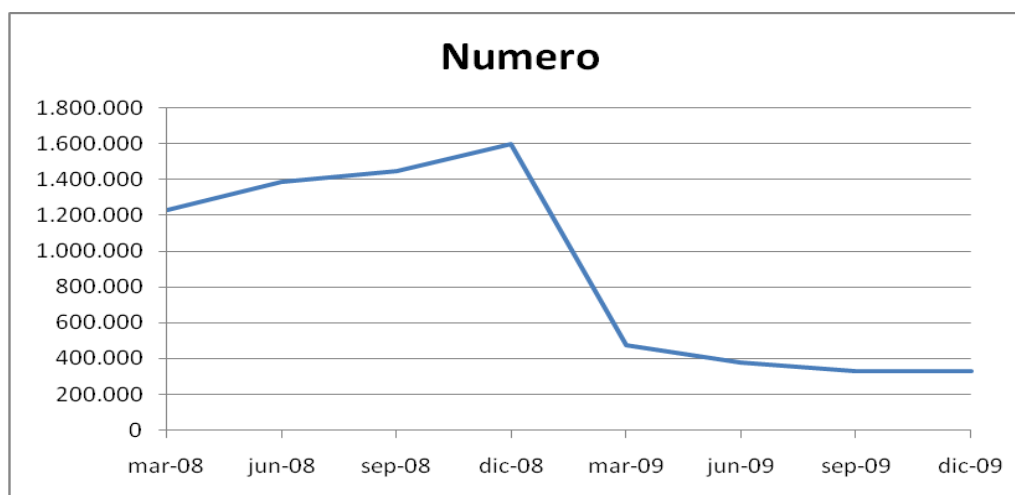
A la vista de los datos observamos que la comunidad autónoma con mayor número de efectos en cartera es Cataluña y paralelamente es también la que más efectos impagados tiene, seguida de la Comunidad de Madrid. Esto ocurre con la mayoría de las comunidades autónomas, salvo Baleares y Canarias.

De los efectos en cartera aproximadamente el 5% de éstos resultan impagados, un porcentaje reducido teniendo en cuenta que, como hemos visto anteriormente, el número de efectos en cartera se vio disminuido a comienzos del 2009, por tanto al

reducirse el número de efectos en cartera también se ve reducido en número de efectos impagados.

En la siguiente tabla podemos observar la evolución del número de efectos impagados durante un período superior a un año, más concretamente desde marzo de 2008 hasta diciembre del pasado año.

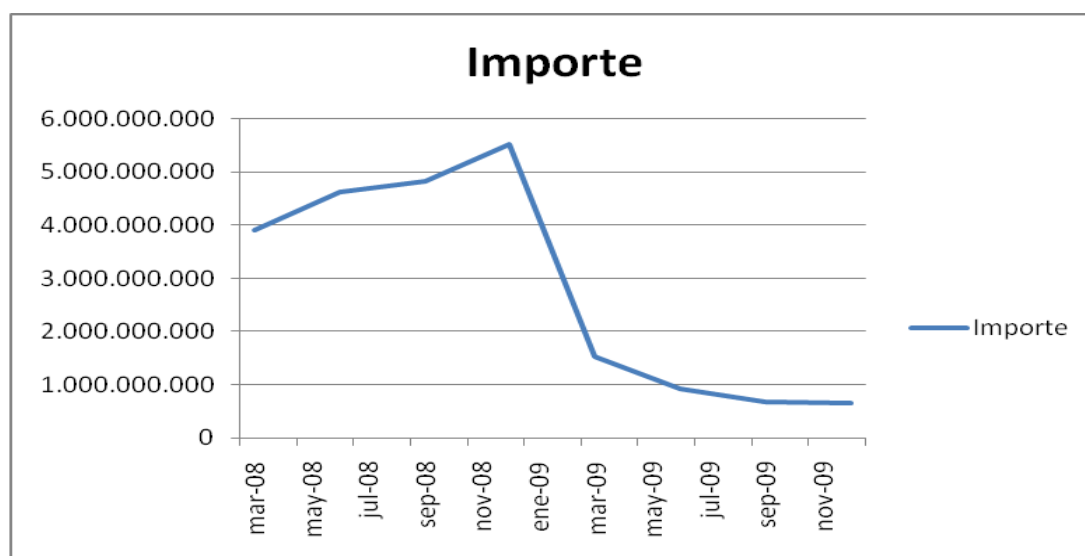
Periodo	Numero	Importe
mar-08	1.231.268	3.901.784.050
jun-08	1.386.490	4.620.085.399
sep-08	1.447.904	4.833.669.702
dic-08	1.596.701	5.525.008.836
mar-09	475.258	1.529.816.791
jun-09	376.738	913.721.493
sep-09	328.424	673.128.876
dic-09	332.091	644.750.944



En la gráfica anterior vemos claramente un cambio significativo en el primer trimestre del año 2009, en el cual se reduce el número de efectos impagados, aunque hasta ese momento dicho número ha ido aumentando progresivamente.

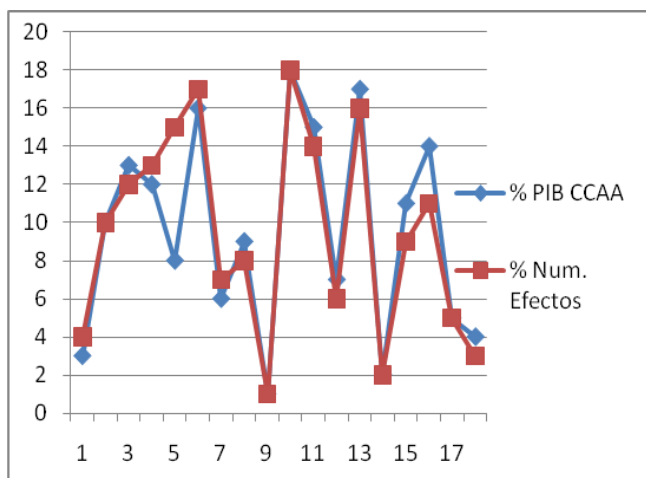
Si tomamos las cifras en términos interanuales, el descenso del número de efectos impagados de marzo del 2008 a marzo del 2009 se sitúa en el 38,6%. Por tanto, cada vez es mayor el control de riesgos de empresas y entidades de crédito durante la crisis. La reducción del descuento comercial y de la gestión de cobros por parte de las EEFF es una consecuencia que se está viviendo, siendo uno de los productos de financiación empresarial más importante que las EEFF suelen restringir en situaciones de crisis como la actual, donde la calidad del papel descontado se deteriora. Además, otra causa principal en la disminución de los efectos impagados es la paralización de la actividad emprendedora, es decir, se ha ido reduciendo el número de empresas nuevas, y a su vez las ya existentes tienen que cerrar debido a que no son capaces de hacer frente a sus deudas.

En la siguiente gráfica podemos ratificar lo dicho anteriormente, es decir, se produce un cambio en el primer trimestre del año 2009, en el cual el importe de los efectos en cartera que resultan impagados es menor, todo ello debido a la reducción del número de efectos en circulación en la economía.

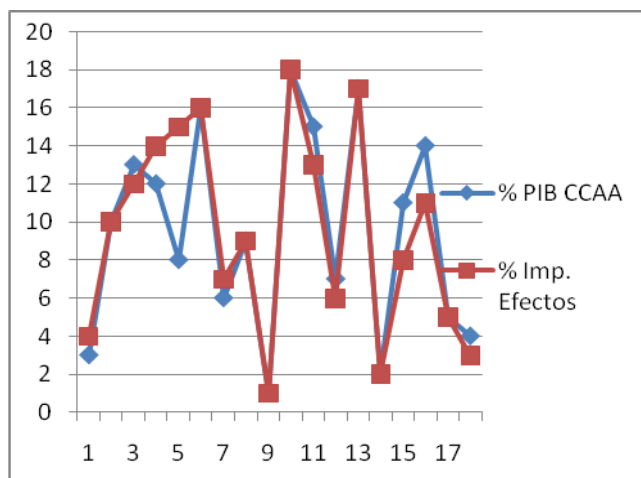


Para un estudio más detallado de la evolución económica de cada Comunidad Autónoma en relación con el PIB de las mismas, a continuación mostramos unas gráficas donde se ve dicha relación. Éstas gráficas están realizadas basándose en números cardinales¹⁰.

Grafica comparativa entre el % PIB de c/ CCAA con él % del número de efectos en cartera.



Grafica comparativa entre el % PIB de c/ CCAA y el % del importe de efectos en cartera.



En la mayoría de las CC.AA. la correlación entre ranking de porcentaje del PIB por comunidad y el volumen e importe de efectos negociados es alta, o lo que es lo mismo es muestra del peso productivo bruto de cada comunidad. Siendo el mejor ejemplo de dicha relación el que sea canarias, la comunidad más dependiente del exterior la única que se sale de la media en términos de desviación con 7 puntos de diferencia.

Sin embargo la correlación entre riqueza per cápita y volumen de efectos no guarda la misma relación causa-efecto, sino que todo lo contrario el diferencial entre ambos valores es elevado a excepción de los casos de Madrid, Castilla-León, Asturias y Canarias.

¹⁰ Tabla completa en el ANEXO II

Lo que de alguna manera viene a decir que el estudio del volumen de efectos es más una medida bruta de actividad económica que no una medida neta o de especialización productiva (en términos de generación de valor añadido).

CCAA	car(%pib/ccaa)	car(pib/pcc)	car(num_efec)	car(imp_efec)
Andalucía	3	16	4	4
Aragón	10	5	10	10
Asturias	13	10	12	12
Baleares	12	6	13	14
Canarias	8	13	15	15
Cantabria	16	8	17	16
Cast. Leon	6	9	7	7
Cast. La Mancha	9	17	8	9
Cataluña	1	4	1	1
Ceuta y Melilla	18	11	18	18
Extremadura	15	18	14	13
Galicia	7	14	6	6
La Rioja	17	7	16	17
Madrid	2	2	2	2
Murcia	11	15	9	8
Navarra	14	3	11	11
Pais Vasco	5	1	5	5
Valencia	4	12	3	3

La dispersión o concentración de librados, la solvencia de éstos y el que exista o no provisión de fondos jugará un papel importante a la hora de valorar el riesgo.

Sin embargo, en ocasiones se ponen de acuerdo librador y librado y convienen en que el librador girará una letra a cargo del librado a un vencimiento determinado, estamos entonces ante un caso denominado "letras de complacencia" o de "de pelota". Es decir, son efectos creados artificialmente con el fin de conseguir de las Entidades Financieras disponibilidades que no sería posible obtener de otra forma.

Es obligación del librador comprobar si el timbre de la letra es correcto, si se ajusta al Impuesto de transmisiones Patrimoniales, puesto que en caso contrario, la letra pierde eficacia en el protesto. En el supuesto de que el tiempo que medie entre la fecha de la emisión de la letra y el vencimiento de la misma sea superior a seis meses, el timbre de la letra deberá ser el doble el que le corresponda en la escala Impuesto.

Valoración del Riesgo

Es de utilidad establecer una clasificación de los clientes en función de su calidad, para lo que puede ser de utilidad los siguientes cuadros:

CLIENTES DE BUENA CALIDAD

Concepto del Riesgo	Síntomas	Posibles acciones a desarrollar
Dto Comercial	- Buena liquidez	-Revisar las tarifas y la rentabilidad que proporciona.
Créditos/Préstamos	-Poco endeudamiento	-Incrementar las cifras de riesgo si las actuales no se consideran excesivas y si son rentables.
Avales	-Buenos beneficios	
Descubiertos	-Buena calidad del papel	
Otros	-Perfecto cumplimiento de las amortizaciones de los créditos. -Buena tecnología, productos y mercado.	

CLIENTES NORMALES

Concepto del Riesgo	Síntomas	Posibles acciones a desarrollar
Dto Comercial Créditos/Préstamos Avales Descubiertos Otros	-Solvencia proporcionada de la empresa. -Desenvolvimiento normal del papel -Compensaciones adecuadas a saldos. -Garantías proporcionadas a los riesgos.	-Mantener los riesgos actuales -Aumentar la cuota de participación en los riesgos si la actual se considera baja.

CLIENTES DE VIGILANCIA ESPECIAL

Concepto del Riesgo	Síntomas	Posibles acciones a desarrollar
Dto Comercial Créditos/Préstamos Avales Descubiertos Otros	- Alto % de impagados -Frecuentes renovaciones de efectos. -Concentraciones excesivas de papel -Algunos giros entre empresas del grupo. -Frecuencia de saldos deudores. -Demora en el cumplimiento de las amortizaciones de los créditos. -Poca solvencia de la empresa -Insuficiencia de mercado	- Seleccionar papel: *Solicitar información de librados *No tomar papel de librados que hayan producido devoluciones anteriormente. *Procurar papel aceptado de buenas firmas. *Conformar el papel *Evitar concentración de giros *No tomar papel de empresas del grupo -No adeudar los impagados en cuenta si no hay saldo suficiente. -Crear una cuenta de retención o aumentar -Procurar la obtención de nuevas garantías personales o reales. -Reducir el riesgo si no se pueden mejorar las garantías o el papel. -Revisar periódicamente la situación global del cliente.

CLIENTES PELIGROSOS

Concepto del Riesgo	Síntomas	Posibles acciones a desarrollar
<p>Dto Comercial</p> <p>Créditos/Préstamos</p> <p>Avales</p> <p>Descubiertos</p> <p>Otros</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Se ha detectado papel de colusión -Insolvencia de los librados -Muy alto porcentaje de impagados, por lo que se prevé vendrá devuelta casi todo el papel. -Existencia de impagados pendientes de adeudo, no siendo probable su regularización. -Incumplimiento de las amortizaciones de los créditos no siendo previsible su regularización. - La empresa es insolvente y no existen garantías suficientes. -La empresa se considera inviable porque: <ul style="list-style-type: none"> *El endeudamiento es tan elevado que los costes financieros le imposibilitan la obtención de beneficios. *El producto por su mala calidad no tiene aceptación en el mercado. * Su tecnología es mala, lo que imposibilita competir en el mercado. *El proyecto de inversión es inadecuado para conseguir los objetivos de la empresa o totalmente desproporcionado para sus posibilidades financieras. *Etc. -Figuran contabilizados en mora 	<ul style="list-style-type: none"> -En la mayoría de los casos la recomendación será la extinción de los riesgos. -En general las acciones a tomar serán: <ul style="list-style-type: none"> *Inmovilizar las cuentas pasivas, cerciorándose de que existen documentos afectando los saldos pasivos, caso de no existir, intentar recogerlos. *Solicitar informes de los librados que haya riesgo en curso. *Procurar recoger aceptaciones del máximo número de librados posible o a menos obtener conformidad. *Procurar sustituir el papel por otro de mejor calidad, a ser posible aceptado. *Poner “con gastos” las letras aceptadas *Tomar las máximas garantías posibles personales o reales (valores, efectivo, efectos, mercancías, hipotecas, etc) *Verificar el patrimonio de la empresa y de los garantes.

CLIENTES EN SITUACIÓN DE MORA

Concepto del Riesgo	Síntomas	Posibles acciones a desarrollar
<p>Dto Comercial</p> <p>Créditos/Préstamos</p> <p>Avales</p> <p>Descubiertos</p> <p>Otros</p>	<p>-Figuran contabilizados en mora, dentro de los epígrafes: activos morosos, de dudoso cobro o de muy dudoso cobro.</p> <p>-Como activos de muy dudoso cobro: cuando se haya producido declaración de quiebra o deterioro notorio e irreparable de la solvencia, así como los impagados a los tres años desde su pase a la situación de morosos o dudosos.</p> <p>-Como activos dudosos: cuando se aprecie una reducida probabilidad de cobro, como los saldos reclamados judicialmente, los que el deudor haya suscitado litigio y los que los titulares estén declarados en suspensión de pagos o concurso de acreedores.</p> <p>-Como activos morosos: los valores de renta fija vencidos y no cobrados sin mediar novación o prórroga, cuando hayan transcurrido seis meses desde su vencimiento.</p>	<p>De estas operaciones deberán tener conocimiento los Servicios Jurídicos de la entidad, quienes llevarán a cabo las acciones necesarias para su cobro.</p>

IX. Conclusiones

Podemos concluir que el descuento bancario es una de las operaciones financieras más utilizadas por las Pymes, ya que proporciona una forma de financiación rápida y flexible, además de esto se trata de un producto financiero con ventajas para el cliente o empresario.

Con el paso del tiempo el descuento bancario se ha afianzado en la gestión y operatoria financiera de las empresas, permitiéndoles seguir con su actividad sin tener que esperar al vencimiento de los efectos para obtener liquidez.

Por lo que se refiere a las EEFF, para éstas también supone un producto ventajoso, debido a la rentabilidad que les reporta, dado que normalmente una empresa suele descontar efectos en plazos de tiempo cortos. Es decir, las EEFF cobran un porcentaje de comisión sobre los efectos descontados de una forma regular y continuada.

Dejando de lado los aspectos ventajosos tanto para las empresas como para las EEFF, el descuento bancario es un instrumento financiero que agiliza la economía, puesto que para unos supone una forma de aplazar sus pagos y para otros una forma de financiación. Se trata de un círculo en el que intervienen tres partes principales, como son el deudor, el acreedor y la entidad financiera. Si el primero de ellos no puede hacer frente a la deuda contraída con la empresa acreedora, se generan una serie de acciones y consecuencias para las partes intervinientes, siendo la empresa acreedora de la deuda la más afectada, ya que tiene un derecho de cobro por un lado que no puede ser efectivo en el corto plazo y por otro una obligación de pago con la entidad financiera.

Debido a la crisis económica-financiera en que nos encontramos, el descuento bancario es un producto que actualmente se encuentra en una situación complicada, ya que las EEFF son más reticentes a la hora de proporcionar financiación a las empresas. Además que las empresas/clientes con problemas financieros suelen en ocasiones utilizar el llamado “papel colusión” para poder seguir obteniendo la financiación deseada en cada momento.

Otro aspecto importante a tener en cuenta, antes del estallido de la crisis, es el número de efectos en cartera que resultan impagados, el cual aumentaba progresivamente, pero con el posterior estallido se ha ido aminorando. Todo ello debido a que las empresas han reducido sus ventas, y con ello sus ingresos, agravando aún más la situación económica y financiera de las Pymes y de los autónomos. Además de esto, la reducción en el número de efectos impagados se debe principalmente al cierre de las empresas y también a la menor creación de empresas o sociedades mercantiles. Tal y como hemos visto en las tablas y gráficas, dicho cambio es más notable a inicios del año 2009, cuya disminución alcanza entorno al 30 %.

Por todo ello las EEFF son cada vez más exigentes a la hora de estudiar una línea de descuento y hacerla efectiva. La entidad debe realizar un análisis de la solvencia-capacidad económico-financiera del cliente para atender sus compromisos de pago. Esta incertidumbre se reduce considerablemente cuando el cliente tiene una amplia experiencia en su sector, moralidad intachable y se desenvuelve con éxito. Este conocimiento del cliente es fundamental a la hora de tomar una decisión sobre riesgos para la Entidad Financiera.

Podemos concluir también que el papel comercial es una buena medida de la situación de una economía, dado que, tal y como hemos visto se pone de manifiesto una clara

relación entre el nivel de PIB de las Comunidades Autónomas y el número de efectos comerciales en cartera. En CCAA donde se presenta un mayor PIB se observa que también es donde mayor es el número de efectos comerciales en cartera (cuadro página 27).

Los efectos comerciales descontados son más frecuentes en empresas constructoras, auxiliares de la construcción¹¹, industrias textiles y empresas auxiliares (del automóvil, imprenta, etc), es decir, son sectores potencialmente afectados por la actual crisis y sectores que impulsan la economía del país. Por tanto, al reducirse el volumen de ventas de estos sectores se ve afectado en el PIB y por relación en el número de efectos comerciales en cartera.

Lo que en un principio se mostraba como un debilitamiento de la actividad en determinadas actividades de la construcción, se trasladó rápidamente a las industrias auxiliares y ha terminado por afectar al conjunto de la industria y al sector servicios. Durante 2008, se ha producido una progresiva merma de los ingresos empresariales, condicionados en gran medida por una disminución de la demanda.

Es por todo ello que los efectos comerciales en general y el descuento bancario en particular, es un claro reflejo de la situación económica, y más concretamente de las Pymes debido a su menor capacidad para generar liquidez interna y a sus menores fuentes alternativas de financiación, precisando de una mayor necesidad de acceso a la financiación bancaria para atender a los compromisos de pagos adquiridos.

La economía española se enfrenta a un problema, desde un punto de vista financiero, debido a las restricciones de acceso a la financiación y escasez del crédito. Por tanto, en

¹¹ Certificaciones de obra

estos momentos la prioridad debe ser la de mejorar la situación financiera de las Pymes (y también de los autónomos), restableciendo el acceso al crédito, tanto en cantidad suficiente como en condiciones accesibles para las Pymes, en cuanto a su suficiencia y coste, lo que permitiría no sólo frenar la caída de la actividad económica y del desempleo, sino que podrían permitir el restablecimiento de la actividad en los mercados.

El objetivo es que aumente la disposición de los recursos destinados a atender las necesidades de liquidez de la economía real. Entre otras iniciativas, se amplió las garantías de depósitos, se creó un Fondo para la Adquisición de Activos Financieros, se concedieron avales para la emisión de bonos bancarios y se abrieron determinadas líneas de financiación a través del ICO.

X. Bibliografía

LIBROS:

- Añoveros Trías de Bes, Xabier, y otros- **“Las entidades de crédito y sus operaciones”**, Volumen II Las operaciones bancarias de activo. Marcial Pons (2007-2008).
- Chuliá Vicente, E.(1999)- **Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos VI** – J.M. Bosch Editor
- Central Hispano - **Manual Jurídico de las Operaciones Bancarias**
- **"Contabilidad y Finanzas"** - Ediciones Deusto, Planeta - Agostini. Tomo IX. (1991), Barcelona.
- Carlos Arranz García - **"Operaciones Financieras"** - Centro de Estudios Financieros, CEF. Barcelona
- De la Fuente Sánchez, Damián – **“Operaciones Bancarias”** – Editorial Universitaria Ramón Areces (2008)
- Gregorio López Navarrete - **"Seguimiento y Valoración de los Riesgos de la Banca y Cajas de Ahorros"** (1984) Barcelona.
- Gregorio López Navarrete - **"La Inversión de la Banca y las Cajas de Ahorros: seguridad y rentabilidad"** (1983), Barcelona.
- Río Bárcena, Julio – **“Guía práctica de los servicios bancarios II; Medios de financiación y negociación”**- Ed. Pirámide (2001)
- Río Bárcena, Julio - **“Los productos bancarios”** – Ed. Pirámide (1997)
- Vicente T. González Catalá - **"Análisis de las Operaciones Financieras, Bancarias y Bursátiles"** - Ediciones de las Ciencias Sociales, S.A. (1992) Madrid.

REVISTAS:

- Estrategia Financiera:
 - **“Como negociar líneas de descuento y anticipos de crédito”** – nº218 (2005) pags. 26-32
 - **“Las claves del descuento comercial”** – nº 233 (2005), pags 20-25
 - **“Cómo realizar una selección óptima del anticipo de remesas: ejemplo práctico”,** nº 201, pags 26-33

- Instituciones del mercado financiero – **“El descuento bancario”**- Vol. 2 (1999) pags 757-856

- Revista del derecho bancario y bursátil – **“De la esclavitud documental a la ausencia de documento en el descuento bancario”**- nº 101 (2006) pags 157-184

PAGINAS DE INTERNET:

- Blog Economía <http://www.elblogsalmon.com/>
- Blog de Pymes y Autónomos <http://www.pymesyautonomos.com/>
- Boletín Oficial del Banco de España <http://www.bde.es/>
- Instituto Nacional de Estadística <http://www.ine.es/>

XI. ANEXOS

ANEXO I

PAPEL COLUSIÓN O PAPEL PELOTA

Para explicar mejor el significado de papel colusión o papel pelota, lo haremos mediante un ejemplo.

Si un pequeño empresario necesita dinero, fundamentalmente es un problema de financiación de los gastos generales del negocio. No se cuenta con fondos propios, no se obtienen pólizas de crédito, pero si se tiene una línea de descuento. El problema está en que no se tiene más papel para descontar, pues técnicamente se inventa. No existe ninguna venta, ningún derecho real de cobro que lo respalde. Se trata de rellenar las letras que hagan falta por el importe necesario, y descontarlas en una o más entidades financieras.

Pueden ser letras sin aceptar, o recibos, usando los datos de clientes de nuestra cartera, que desconocen la operativa. También se puede contar con la colaboración del presunto deudor, remunerada o no (puede haber incluso un doble efecto pelota), que puede incluso llegar a aceptar las letras. Se procede a su descuento obteniendo el dinero. Ahora 60, 90, los días que se hayan puesto de plazo en los efectos para obtener ese dinero. Si se consigue y el falso deudor no sabe nada, se recuperará la letra antes de su vencimiento.

El problema es que si esto se repite a menudo la entidad financiera puede desconfiar. Es por ello que es mejor contar con la cooperación de la otra parte. Llegado el vencimiento, y desde la cuenta de otra entidad financiera se ingresará el dinero para que haga frente a ese efecto.

En la práctica, lo habitual suele ser que no se obtenga ese dinero, y que no se pueda cubrir ese papel pelota. ¿Solución? Aunque parezca increíble, volver a emitir más papel pelota, obtener liquidez e ingresar ese dinero para cubrir el anterior vencimiento, Resultado, se llenará a marchas forzadas la línea, cada vez los importes deberán ser superiores y el margen de maniobra será inferior, hasta agotarse.

ANEXO II

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
%pib/pcc	car(%pib/cca)	pib/pcc	car(pib/pcc)	CCAA	num	% num	car(num_efec)	importe	% imp	car(imp_efec)	MEDIA
13,67%	3	76,90%	16	Andalucía	490.142	7,15%	4	1.533.335.854	9,03%	4	3128,35
3,13%	10	109,40%	5	Aragón	204.955	2,99%	10	576.893.412	3,40%	10	2814,73
2,18%	13	94,00%	10	Asturias	152.525	2,22%	12	373.173.238	2,20%	12	2446,64
2,51%	12	108,20%	6	Baleares	72.500	1,06%	13	242.753.442	1,43%	14	3348,32
3,98%	8	87,90%	13	Canarias	65.966	0,96%	15	231.545.574	1,36%	15	3510,07
1,29%	16	102,50%	8	Cantabria	57.727	0,84%	17	178.165.657	1,05%	16	3086,35
5,34%	6	97,10%	9	Cast. León	225.538	3,29%	7	708.067.580	4,17%	7	3139,46
3,35%	9	76,30%	17	Cast. La Mancha	218.736	3,19%	8	616.246.424	3,63%	9	2817,31
18,64%	1	116,90%	4	Cataluña	1.977.616	28,84%	1	3.558.034.456	20,96%	1	1799,15
0,30%	18	91,90%	11	Ceuta y Melilla	3.846	0,06%	18	7.243.835	0,04%	18	1883,47
1,66%	15	70,00%	18	Extremadura	67.943	0,99%	14	255.847.757	1,51%	13	3765,62
5,17%	7	86,20%	14	Galicia	388.496	5,66%	6	1.150.901.472	6,78%	6	2962,45
0,74%	17	107,30%	7	La Rioja	59.758	0,87%	16	158.268.479	0,93%	17	2648,49
17,79%	2	129,80%	2	Madrid	1.014.650	14,80%	2	2.542.706.332	14,98%	2	2505,99
2,57%	11	81,90%	15	Murcia	218.025	3,18%	9	702.509.670	4,14%	8	3222,15
1,70%	14	127,30%	3	Navarra	156.505	2,28%	11	440.595.467	2,60%	11	2815,22
6,28%	5	133,80%	1	País Vasco	489.132	7,13%	5	1.457.146.553	8,58%	5	2979,05
9,70%	4	89,40%	12	Valencia	993.906	14,49%	3	2.239.963.138	13,20%	3	2253,70
100,00%					6.857.966	100,00%		16.973.398.340	100,00%		