

Capítulo 17. Los costes totales de la operativa bancaria.

Para conocer los costes que tiene para la empresa la totalidad de la operativa bancaria que utiliza, primero tenemos que tener claro que...

los bancos ganan dinero con nuestra empresa por varios caminos:

- a) Por los intereses que cobra sobre los instrumentos financieros.
- b) Por los costes y comisiones que carga.
- c) Por los saldos de nuestras cuentas que no retribuye, y por los que el banco si obtiene rendimientos.
- d) Por negocios indirectos que le proporcionamos: diferencias de fechas entre cargos que nos hacen y la de pago a terceros. A la Tesorería de la Seguridad Social, por ejemplo.
- e) Por comercialización de productos: fondos, seguros, etc.
- f) Por servicios que presta, como informes, custodia de valores, administración de cuentas y tarjetas de crédito, etc.

Evidentemente, las ganancias del banco son los costes financieros y bancarios de nuestra empresa, y debemos conocerlos todos para saber que estamos pagando retribuciones razonables a los servicios que nos prestan y que son los mejores que podamos obtener.

Para optimizar la gestión de la tesorería de nuestra empresa debemos conocer la rentabilidad total de cada banco para compararlo con otras entidades y poder negociar para obtener las mejores condiciones.

No hay que olvidar lo que ya hemos comentado en capítulos anteriores: no podemos estudiar las condiciones de un instrumento financiero basándonos solamente en el interés que nos cobra el banco. El coste total se compone de los intereses, más los gastos y comisiones, más el coste de “peajes” adicionales que nos imponga el banco para concedernos la financiación.

Vamos a analizar un poco cada uno de los conceptos que nos cargará el banco:

- a) Tipos de interés.

El interés es el precio que se paga por conseguir dinero durante un cierto periodo de tiempo. En las modalidades más simples, interés es lo que paga a una entidad de crédito a cambio de que le preste dinero, y también lo que le paga la entidad a usted por dejarle una cantidad determinada (en forma de depósito o de títulos de renta fija, por ejemplo).

- Tipo de interés simple y tipo de interés compuesto.

En una operación con interés simple, los intereses liquidados no se suman periódicamente al capital (se cobran sin más), y por tanto no generan nuevos intereses.

En una operación con interés compuesto, los intereses en cada período se suman al capital inicial para producir con ellos nuevos intereses.

- Tipo de interés nominal y tipo de interés efectivo (TAE)

Cuando el periodo de tiempo utilizado para el cálculo de intereses (normalmente anual) no coincide con los periodos de liquidación de intereses, se produce una diferencia entre el tipo de interés nominal y el efectivo.

Así, por ejemplo, un préstamo con un tipo de interés nominal anual del 4%, cuyos intereses se pagan cada mes, es un préstamo con un tipo de interés efectivo del 4,07%.

- Tipo de interés fijo y tipo de interés variable.

Los conceptos de tipo de interés fijo y variable se explican por sí mismos. Las operaciones a interés fijo son aquéllas en las que el interés se calcula aplicando un tipo único o estable durante todo lo que dura el préstamo o el depósito.

En las de interés variable, el tipo cambia a lo largo del tiempo. En este caso, el tipo de interés que se aplica en cada periodo de tiempo suele expresarse como la suma de un índice o tipo de interés de referencia y un porcentaje o margen diferencial (habitualmente constante).

También existen operaciones mixtas. En algunas se pacta un tipo fijo para un periodo inicial, y un tipo variable para el resto del plazo. En otros casos un porcentaje de la operación (por ejemplo el 30%) es a tipo fijo y el resto del importe (en este caso sería el 70%) lo es a tipo variable.

De cualquier modo, en España las condiciones de los préstamos son libres y pueden negociarse de forma autónoma entre las partes.

b) Las comisiones bancarias.

Las comisiones bancarias son las cantidades que las entidades de crédito te cobran en compensación por sus servicios (por ejemplo, enviar una transferencia, cambiar divisas, administrarle una cuenta, estudiar un préstamo, darte una tarjeta de crédito, etc.). Las entidades pueden también repercutir los gastos justificados que tengan que pagar a terceros para poder prestar dichos servicios.

Ahora bien, según la normativa del Banco de España hay tres factores clave para determinar la aplicabilidad de una comisión o repercusión de un coste bancario:

1.- Las entidades de crédito tienen libertad para establecer sus comisiones bancarias y gastos repercutibles **siempre que respondan a servicios efectivamente prestados o gastos habidos**. Más allá de esta condición, no existe ningún límite a su importe salvo que de forma particular y expresa se haya introducido por una disposición legal.

2.- La normativa que regula la transparencia informativa en operaciones exige una **información personalizada al cliente antes de prestar el servicio sobre lo que se le va a cobrar**. Esa obligación del banco se considera cumplida con que esté contemplado en el contrato del instrumento o servicio financiero, o que conste en la tabla de tarifas de servicios bancarios que tiene publicado cada banco en su página web.

3.-Las entidades tienen libertad para decidir los servicios que ofrecen a sus clientes, así como para fijar sus tarifas y comisiones bancarias. **No podrán cargar comisiones bancarias o gastos por servicios no aceptados o solicitados en firme por el cliente, ni cobrar dos o más veces por el mismo concepto. Tampoco pueden cobrar comisiones por servicios no prestados.**

Aunque más adelante tenemos dedicado un capítulo dedicado a la reclamación a los bancos, te adjunto el link a un post que publicamos en la web de Tesoralia al respecto: [¿Son ilegales las comisiones bancarias?](#)

c) La retribución de nuestro activo.

Ya ha quedado casi como un recuerdo histórico cuando los bancos retribuían los saldos positivos de las cuentas corrientes. Los bajos tipos de interés y los enormes costes de estructura de los bancos han hecho que prácticamente haya desaparecido esa operativa.

Pero no quiere decir que el banco no esté ganando con nuestro dinero. Toda empresa funciona con un fondo de seguridad para imprevistos que suele mantener en cuenta corriente de forma indefinida. En ocasiones son saldos muy importantes los que se mantienen de forma permanente sin ninguna remuneración.

Pero nosotros, como gestores de la tesorería de la empresa, tenemos que tener muy claro que el banco, aunque no nos retribuya por esos saldos, sí que está ganando con ellos. Si no dispusiese de esos fondos para realizar parte de sus operaciones, debería acudir al mercado interbancario y pagar por ellos.

Por tanto si el banco está ganando con esos saldos no dispuestos, ¿Qué gana la empresa con ello? La respuesta es utilizarlo como herramienta de negociación. Podemos calcular cuánto gana, por término medio, el banco anualmente con esos fondos no dispuestos, y reclamar que nos reduzcan esa ganancia del banco (o al menos una parte) de lo que nos cobran por los instrumentos de financiación que nos tienen concedidos. En el próximo capítulo veremos este tema en más detalle.

d) Los negocios indirectos del banco.

Una de las principales herramientas en la negociación bancaria de nuestros días es la denominada cesión de impuestos y seguros sociales. El simple hecho de realizar el pago de estas obligaciones fiscales para la empresa, es una jugosa forma de compensar e incentivar el negocio bancario con las entidades financieras.

Prácticamente todas las empresas llevan sus impuestos y seguros sociales a los bancos, para que se carguen en cuenta el último día del periodo de pago.

Los organismos encargados de la recaudación mantienen dos calendarios distintos en las liquidaciones de impuestos y de seguros sociales, una para los sujetos pasivos y otra para las entidades colaboradoras (los bancos).

Así, la Agencia Estatal de la Administración del Estado obliga a que les entreguen los fondos recaudados entre los días 6 y 20, el último día hábil del mes, y los impuestos liquidables entre el 21 y el 5, el día 15. En cambio, la Tesorería General de la Seguridad Social obliga a que se le entreguen los fondos al quinto día hábil, sin poder exceder de diez naturales.

Como se puede ver, existe un desfase de una media de 10 días que se aprovechará el banco para hacer negocios con nuestro dinero. Por ese motivo tienen tanto interés en que les domiciliemos el pago de impuestos y Seguros Sociales.

Pero conociendo este hecho, podemos negociar y repartir entre la empresa y la entidad financiera correspondiente, obteniendo beneficio ambas partes. O bien utilizarlo como moneda de cambio para mejorar las condiciones financieras de otros instrumentos. De hecho

hay bancos que referencian el diferencial del tipo de interés de un préstamo al cumplimiento de ciertas condiciones, como la domiciliación de impuestos o seguros sociales.

Te lo cuento con más detalle en este artículo: [¿SABES CÓMO AHORRAR PASTA CON TUS PAGOS DE SEGUROS SOCIALES E IMPUESTOS?](#)

Nuestra labor será repartir el negocio bancario entre las distintas entidades en función de lo que aportan a nuestra empresa en términos de volumen de negocio o de financiación, y utilizarlo como herramienta para premiar a aquellas que nos ofrecen mejores condiciones. Es también una potente herramienta de negociación de condiciones bancarias.

Para poder aplicarlo, debemos tener una información de cómo se reparte porcentualmente el pasivo y el activo financiero de nuestra empresa entre las distintas entidades financieras. Y además, conocer para cada una de nuestras líneas de relación bancaria, la participación de cada entidad.

Así, a un banco que nos está financiando solamente un 10% del pasivo financiero, no es normal que le asignemos el 90 % de los cobros, o peor aún, el 90% de los pagos de nóminas o seguros sociales, que le generan al banco un float (diferencia de fechas) a su favor.

Con esta información deberemos de tratar de tender a repartir las operaciones bancarias entre las distintas entidades en un porcentaje similar a su participación en la financiación de nuestro pasivo, matizando este reparto en el uso de asignación de operaciones en el proceso de negociación.

Hasta aquí el capítulo de Los costes totales de la operativa bancaria.

¿Y qué más para el próximo capítulo?

Te contaremos como calcular cuánto gana el banco en tu empresa.

Así que en el próximo Capítulo dentro de 7 días, te cuento cómo debes calcular los resultados del banco en tu empresa, información que en muchas ocasiones no conoce ni el mismo director del banco responsable de nuestra cuenta.

¿Preguntas? Respondo a todos los comentarios

Mi objetivo es que aprendas TODO lo que yo mismo sé de gestión de tesorería. Por eso no te cortes y pregunta abajo en comentarios.

¡Ah! No hace falta que seas cliente para seguir el curso, pero te animo a que pruebes el Integrador Bancario gratis ahora, controles mejor tu tesorería , y ganes tiempo para dedicarlo a lo que más quieras.

Si quieres enviar este capítulo a un amigo, pincha el siguiente enlace: