

TÍTULO:	RENTABILIDAD FINANCIERA
AUTOR/ES:	Martín, Miguel Á.
PUBLICACIÓN:	Profesional y Empresaria (D&G)
TOMO/BOLETÍN:	XXV
PÁGINA:	-
MES:	Enero
AÑO:	2024
OTROS DATOS:	-

---

**MIGUEL Á. MARTÍN**<sup>(1)</sup>

## **RENTABILIDAD FINANCIERA**

*Las empresas comerciales, dentro de las que se encuentran las entidades financieras, se constituyen con la finalidad de obtener beneficios económicos de la mayor magnitud posible. Esto es adecuado pero no es ilimitado ni antisocial. Deben de respetarse los límites jurídicos y la equidad relacional.*

### **I - CONSIDERACIONES PRELIMINARES**

Las entidades financieras al establecer los valores de sus productos y/o servicios procurarán establecer el máximo margen de contribución posible para maximizar sus resultados sobre sus inversiones.

Esto es absolutamente razonable, siempre y cuando ello se logre dentro de la equidad y jurídicamente.

En aquellos negocios que entrañan mayor riesgo es razonable que ese margen de contribución sea más importante a los fines de cubrir esa inseguridad.

En las transacciones financieras las tenemos de alto riesgo o de riesgo prácticamente nulo al estar perfectamente garantizada su cobrabilidad (hipotecarias, prendarias, con seguros de caución, etcétera).

Básicamente, las entidades financieras realizan dos tipos de operaciones con sus clientes:

- Las activas y
- Las pasivas.

### **II - DEFINICIONES DE TÉRMINOS NUCLEARES**

Recurrimos al Diccionario de la Lengua Española, de la Real Academia Española<sup>(4)</sup>, para tomar los términos que son nucleares en la cuestión de rentabilidad financiera y los incorporamos en el Cuadro 1, con sus acepciones adecuadas para nuestro análisis.

### Cuadro 1. Términos nucleares

<b>Término</b>	<b>Definición</b>
<b>Abusar</b>	Hacer uso excesivo, injusto o indebido de algo o de alguien.
<b>Activo financiero</b>	Título que representa para su poseedor derechos sobre bienes o rentas, y que es un pasivo para el agente que lo ha emitido.
<b>Aval</b>	Garantía que alguien presta sobre la conducta o cualidades de otra persona. Obligación que alguien adquiere de hacer aquello a lo que otra persona se ha comprometido, en caso de incumplimiento.
<b>Beneficio</b>	Ganancia económica que se obtiene de un negocio, inversión u otra actividad mercantil.
<b>Comisión</b>	Porcentaje que percibe un agente sobre el producto de una venta o negocio.
<b>Contribución</b>	Acción y efecto de contribuir. Cuota o cantidad que se paga para algún fin, y principalmente la que se impone para las cargas del Estado.
<b>Equidad</b>	Moderación en el precio de las cosas o en las condiciones de los contratos.
<b>Exceder</b>	Propasarse, ir más allá de lo lícito o razonable.
<b>Ganancia</b>	Utilidad que resulta del trato, del comercio o de otra acción.
<b>Garantía</b>	Fianza, prenda. Cosa que asegura y protege contra algún riesgo o necesidad.
<b>Generar</b>	Producir, causar algo.
<b>Inflación</b>	Elevación del nivel general de precios.
<b>Interés</b>	Provecho, utilidad, ganancia. Lucro producido por el capital.
<b>Intrínseco</b>	Esencial.
<b>Justo</b>	Que obra según justicia y razón. Arreglado a justicia y razón. Exacto, que no tiene en número, peso o medida ni más ni menos que lo que debe tener.
<b>Pasivo</b>	Valor monetario total de las deudas y compromisos que gravan a una empresa, institución o individuo, y que se reflejan en su contabilidad.
<b>Poder adquisitivo</b>	Capacidad económica para obtener bienes y servicios.
<b>Razonable</b>	Adecuado, conforme a razón. Proporcionado o no exagerado.
<b>Recíproco</b>	Igual en la correspondencia de uno a otro.
<b>Rendimiento</b>	Producto o utilidad que rinde o da alguien o algo.
<b>Rentable</b>	Que produce renta suficiente o remuneradora.

<b>Riesgo</b>	Contingencia o proximidad de un daño.
<b>Servicio</b>	Función o prestación desempeñadas por organizaciones de servicio y su personal.
<b>Solvencia</b>	Carencia de deudas. Capacidad de satisfacer las deudas.
<b>Utilidad</b>	Provecho, conveniencia, interés o fruto que se saca de algo.
<b>Valor</b>	Grado de utilidad o aptitud de las cosas para satisfacer las necesidades o proporcionar bienestar o deleite. Cualidad de las cosas, en virtud de la cual se da por poseerlas cierta suma de dinero o equivalente. Rédito, fruto o producto de una hacienda, estado o empleo. Equivalencia de una cosa a otra, especialmente hablando de las monedas.

"El **coeficiente de caja**, también denominado coeficiente de **encaje bancario**, **coeficiente legal de reservas**, **coeficiente de reservas** o **encaje legal**, es la porción de depósitos de un banco que debe ser mantenido en reservas líquidas (en sus propias arcas o ante otras instituciones financieras), y, por tanto, no se puede usar para inversiones ni préstamos. Las autoridades monetarias de cada país establecen un coeficiente mínimo de reservas que todas las entidades financieras han de cumplir". (3)

En nuestro medio el Banco Central de la República Argentina también lo denomina como **efectivo mínimo**.

"**Margen de contribución**: es la diferencia entre precio de venta neto y el costo variable, que cubrirá los costos fijos en sus primeras unidades vendidas, y luego de cubiertos los mismos, constituirá la ganancia pura". (4)

El meollo de una negociación o terciación exitosa está centrado en la genuina **generación de valor -o riqueza-** para los involucrados, con lo cual debe de preponderar el estilo colaborativo, que, en definitiva, es el único que puede lograrlo eficazmente. Para obtener una verdadera creación de valor tenemos muchas formas posibles, pero todas ellas están fundamentalmente basadas en el requisito de que las partes intercambien información entre ellas, ya sea directamente entre sí -tal como es en el caso de la negociación o en algunas etapas de la terciación- o en forma indirecta -tal como se da en la terciación por intermedio del terciador-. Y en este sentido aludiendo a la información Fisher, Ury y Patton nos señalan que:

"Mientras con mayor claridad comprenda las preocupaciones de la otra parte, mejor podrá satisfacerlas a un costo mínimo para usted. Busque intereses intangibles u ocultos que pueden ser importantes". (5)

### **III - GENERACIÓN DE VALOR**

Una de las cuestiones que la sociedad viene discutiendo desde tiempos inmemoriales es si el dinero de por sí puede generar valor.

No cabe duda alguna, que al igual que otros elementos productivos, no puede hacerlo bajo ningún concepto.

Ello no obsta que quien lo necesita no deba pagar por su uso, ya sea que lo emplee en:

- Producir o generar valores,
- Anticipar ingresos y/o consumos futuros.

Entonces el valor que se agrega el comerciante no es solamente intrínseco a los productos y/o servicios, sino que ponerlo a disposición de quien lo necesita también es una forma de agregar valor, tal como es transportar, financiar, exhibir (locales comerciales, centros de ventas, sitios Web, etcétera).

## **IV - RIESGO FINANCIERO**

---

Tal como marcáramos precedentemente, el margen de contribución que establecen los hombres de negocios sobre sus productos y/o servicios puede estar en función del riesgo propio del negocio que emprenden.

En materia financiera las entidades suelen establecer e imponer una cobertura muy segura sobre los potenciales riesgos de sus operaciones activas.

Obviamente que uno de los riesgos más importantes es el de potencial incobrabilidad, pero tal como lo mencionamos las entidades financieras y otros prestamistas toman coberturas muy seguras sobre los créditos que otorgan a sus clientes.

Para evitar esa eventual insolvencia de sus deudores los acreedores imponen a sus deudores una serie de resguardos, tales como:

- Constitución de hipotecas,
- Prenda de bienes,
- Seguros de caución,
- Asegura los bienes que garantizan las deudas (incendios, riesgo totales, robo, etcétera),
- Establecer y cargar una previsión por la eventualidad incobrabilidad, que generalmente se integra a la tasa de interés, pero no habitualmente no se discrimina como un concepto separado, y/o
- Retención de bienes o documentación valiosa para del deudor.

Otro riesgo que puede darse también en este tipo de transacciones activas, es la eventual pérdida del poder adquisitivo de compra que puede perder la moneda corriente en la que se efectúa la operación financiera, y que los acreedores pueden cargar de manera excluyente entre sí:

- Integrando la expectativa de inflación como un componente de la tasa de interés, generalmente sin discriminarlo, o
- Ajustando los saldos de capital pendientes de cancelación por un índice o parámetro que cubra el fenómeno inflacionario.

En verdad el riesgo inflacionario (eventual pérdida del poder adquisitivo de la moneda corriente) debe de ser soportado por el deudor, o sea aquellas opresiones activas de las entidades financieras o de otros acreedores.

Pero sucede que la inmensa mayoría de las transacciones financieras pasivas (las que adeuda el banco) de las entidades financieras, no prestan fondos propios sino de sus operaciones pasivas (cuentas corrientes, cajas de ahorro, préstamos, etcétera) y donde esa depreciación monetaria no son compensadas o restituidas, por lo cual no existe reciprocidad con sus clientes, por lo que se trata de un verdadero enriquecimiento indebido, inequitativo, antijurídico y sin causa fundada.

En definitiva, la cobertura por los riesgos financieros está generalmente asegurada perfectamente y por lo expuesto pasa a ser un importante rubro de beneficio que puede ser mayor cuanto mayor resulta el ritmo inflacionario.

Es razonable que los riesgos que pueden sufrirse se trasladen como parte del precio, y que en nuestro caso de lo financiero es el denominado costo financiero total, que, en definitiva, es el precio, pero ello no debería ir más allá de esos costos y de una rentabilidad razonable por los saldos de capital adeudados.

En conclusión, el riesgo que tienen de incobrabilidad las transacciones en el negocio financiero es muy bajo dado los recaudos que toman los acreedores sobre los dineros que prestan, por lo cual su margen de contribución debería estar establecido de manera consistente con este tipo de actividad.

Es razonable que quien comercie trate de maximizar sus ganancias, pero también es cierto que la sociedad no puede tolerar cualquier margen, especialmente en aquellos negocios que no entrañan riesgos evidentes.

La cuestión medular está en establecer cuáles son los límites éticos, morales y que no representen un abuso o aprovechamiento del desconocimiento, la necesidad o el deseo de sus clientes.

## **V - RENDIMIENTO EQUITATIVO**

---

El negocio de las transacciones financieras es uno de los más seguros debido a los recaudos, los respaldos y las garantías con los que suelen tomarse las mismas. Por ende se trata de uno de los tipos de operaciones comerciales más seguras, por lo que consecuentemente para lograr una rentabilidad razonable debe de tener un margen de contribución sobre sus costos acorde a ello.

Por ende, la cuestión en la que debe centrarse este tipo de negocio financiero es lograr una ganancia justa y equitativa.

Entonces cuando estamos ante la operatoria crediticia nos encontramos que el mismo administra algo que, según el país donde nos encontremos, la moneda en la que se basan las transacciones puede tener alteraciones en su poder adquisitivo, que según resulta el ritmo inflacionario y el lapso de los préstamos por lo que ello debe de ser tenido en consideración al establecer los contratos de manera que la expectativa de resultado se mantenga estable en términos constantes.

En razón de ello, los acreedores, dentro del sistema financiero, es un negocio donde se toman todos los recaudos de manera habitual y dentro de los que incorporan la inflación en sus operaciones.

Una vez cubiertos los riesgos y eventuales costos del negocio la cuestión está en establecer qué rentabilidad es social y moralmente justa y razonable dentro de cada tipo de actividad comercial.

Obviamente que quienes negocian procuran maximizar sus ganancias, pero cabe preguntarse de existir un límite ¿cuál es su magnitud?

Otra cuestión importante que deba plantearse es ¿si las entidades financieras deben tener un rendimiento diferentes del que tienen otras empresas?

Evidentemente, en materia financiera, se viene analizando y debatiendo desde tiempo inmemorial la existencia de un tope máximo de rendimiento y que, en general, lo conocemos como usura, pero que no posee límites claros ni definidos, pero que se suele presentar en formas, tales como:

- Tasa de interés excesivas,

- Ratioferusismo (determinaciones abusivas),
- Cargos que no tienen respaldo o son elevados para el producto y/o servicio,
- Duplicación de la expectativa de inflación,
- Sanciones y/o penalizaciones duplicadas.

El meollo fundamental del tema de los criterios para la fijación de las tasas de interés no está en justificar, o no, su existencia, sino en determinar la razonabilidad y equidad de esta interrelación que marcan una transferencia de riquezas entre los que participan de este mercado monetario.

Entendemos como razonable que un acreedor debe tener un rédito por prestar su dinero a otro, lo que creemos es que esto debe ser justo para ambos, no muy poco ni mucho, sino algo adecuado. En determinar lo adecuado está la base de toda la cuestión. Obviamente que si vemos los argumentos que plantean los acreedores todo es razonable para aumentar los intereses y, por el contrario, los deudores aducirán para que ese costo financiero sea mínimo o hasta nulo.

En el caso de las entidades financieras, merece destacarse que los préstamos de dinero no los realiza con dinero propio, sino con dinero de terceros en una inmensa proporción con los pasivos que son de los clientes.

Esto implica que debe ser muy medido en los precios de la intermediación, ya que no es lógico que el intermediario gane más que el verdadero dueño del dinero, máxime considerando que, como puede prestar aproximadamente 9 veces su patrimonio, un "spread" (diferencia o apertura entre tasa activa -cobrada- y tasa pasiva -pagada- por la institución financiera) que sea demasiado elevado generará ganancias muy superiores a las de cualquier otro actor de la economía, sin que eso tenga que ver con las prestaciones equitativas que le puedan corresponder por la intermediación.

## **VI - GENERACIÓN DE VALOR DE CRÉDITOS**

---

Los servicios financieros le dan valor al dinero por la posibilidad de disponer del mismo a quienes lo necesitan en un determinado momento, y, además, se justifica que quien lo da en préstamo por dejar de disponer de él por un tiempo al que se conviene.

Esto es similar a lo que sucede a los comerciantes minoristas, que en realidad no agregan ningún valor intrínseco a los productos y/o servicios que ofrecen a sus clientes, y su aporte es solamente que los ponen a su disposición en el lugar y tiempo en que se necesitan o demandan.

Tampoco agrega valor el transporte ni la comercialización.

En definitiva, lo productivo o el servicio es lo que agrega valor genuino, pero la comercialización de alguna manera también lo hace al ponerlo a disposición de quien lo requiere en tiempo y forma necesarios.

En síntesis, un préstamo permite al cliente de la institución financiera hacer cuestión en el tiempo presente, que de otra forma deberían diferirse hasta que se cuente con los recursos necesarios para ello.

Obviamente, los servicios por labores de otros conceptos sí generan un valor intrínseco que como corresponde se cobran.

Para que al usuario financiero de esa disposición de dinero tenga valor, ello debe significar posibilitar:

- Disfrutar de un bien y/o servicio anticipadamente,
- Encarar un negocio o transacción en tiempo oportuno,
- Cancelar otras obligaciones más onerosas y/o ineludibles,
- Solventar una situación de crisis financiera.

Actualmente no está en la discusión técnica que los préstamos de dinero deben de tener alguna forma de retribución o resarcimiento, pero la cuestión que actualmente nos planteamos es la magnitud de ella y la forma en la que se hacen las determinaciones. O sea, es admitido como correcto liquidar intereses por las deudas, lo que puede cuestionarse es si ese "*quantum*" es excesivo.

## **VII - MARGEN DE CONTRIBUCIÓN**

Todos los servicios financieros deben tener un precio, que tal como lo definimos, más arriba, el mismo contiene un margen de contribución, que no es más que la diferencia entre el precio del producto y/o servicio y los costos directos del mismo.

Vale decir, no se trata de utilidad, esa diferencia, sino que es un aporte genérico para la organización, para, en principio, cubrir los costos fijos y generales, y solo una vez cubiertos los mismos desde allí aparecen las utilidades.

En el caso de las actividades de las entidades esos costos estructurales suelen tener una significatividad importante.

En verdad dentro de este tipo de negocios financieros se menciona de un "*spread*" (apertura) entre las operaciones activas y pasivas, pero para su determinación debe de considerarse la totalidad de las mismas, ya que algunas no le generan costos o los mismos son insignificantes dentro de las operaciones pasivas, por lo que el "*spread*" suele ser de gran significación en la práctica.

Lo que en materia comercial es el margen de contribución en la actividad financiera su equivalente es lo que habitualmente se denomina como "*spread*" (que en español es: apertura).

Esta apertura se refiere a la diferencia existente entre los ingresos o intereses que generan las operaciones activas de las entidades financieras contra los ingresos o intereses de sus transacciones pasivas.

Esto no es tan simple y directo como parece a simple vista, ya que para poder hacer una determinación adecuada debemos tener en consideración:

- Que los distintos tipos de depósitos y/o inversiones que hacen los clientes pasivos poseen distintos:
  - Volúmenes de valores, y
  - No pueden ser íntegramente prestados a sus clientes activos, dado que existen las limitaciones de los denominados efectivos mínimos, y
  - Que no a todos los clientes, ni en todo momento los valores pagados por los depósitos y los créditos se hacen a un valor homogéneo.

Vale decir que el "*spread*" es una combinación de costos que, además, no pueden ser prestados en su totalidad, y para ello podemos determinarlos de la siguiente manera:

$$TPP = \frac{VPCC \times IPCC}{1 - ECC} + \frac{VPCA \times IPCA}{1 - ECA} + \frac{VPM \times IPM}{1 - EM}$$

Donde:

*TPP* = Tasa promedio de ingresos y/o intereses pasivos, en tanto por uno.

*VPCC* = Valor o porcentual promedio (en tanto por uno) de los depósitos en cuentas corrientes pasivas.

*IPCC* = Intereses pagados promedio en cuenta corriente, en tanto por uno.

*ECC* = Encaje o efectivo mínimo para depósitos en cuenta corriente, en tanto por uno. (6)

*VPCA* = Valor o porcentual promedio (en tanto por uno) de los depósitos en cajas de ahorro pasivas.

*IPCA* = Intereses pagados promedio en cajas de ahorro, en tanto por uno.

*ECA* = Encaje o efectivo mínimo para depósitos en cajas de ahorro, en tanto por uno.

*VPM* = Valor o porcentual promedio (en tanto por uno) de los mutuos pasivas.

*IPM* = Intereses pagados promedio en mutuos, en tanto por uno.

*ECM* = Encaje o efectivo mínimo para mutuos, en tanto por uno.

Para visualizar esta determinación suponemos los siguientes datos:

Datos	Valor
Promedio saldos en cuenta corriente	1.000,00
Promedio de saldos caja de ahorros	900,00
Promedios de saldos en créditos	100,00
Efectivo mínimo en cuenta corriente	20,00%
Efectivo mínimo en caja de ahorros	20,00%
Efectivo mínimo en créditos	10,00%
Tasa promedio de interés en cuenta corriente	0,00%
Tasa promedio de interés en caja de ahorros	5,00%
Tasa promedio de interés en créditos	15,00%
Tasa promedio operaciones activas	45,00%
Valor de operaciones pasivas promedio	100,00%
Valor de operaciones activas promedio	80,00%

Por lo que en números tenemos:

$$TPP = \frac{1.000 \times 0}{1 - 0,2} + \frac{900 \times 0,06}{1 - 0,1} + \frac{100 \times 0,15}{1 - 0,1} = 2,48\%$$

Para establecer el "spread", es posible aplicar la siguiente expresión:

$$S = \frac{VP}{VA} \times TPP - TPA$$

Siendo:

$S$  = "Spread", en tanto por uno.

$VP$  = Valor de las operaciones pasivas.

$VA$  = Valor de las operaciones activas.

$TPA$  = Tasa promedio de operaciones activas, en tanto por uno.

Y que en números es:

$$S = \frac{100}{80} \times 0,0348 - 0,45 = 41,91\%$$

Como observamos, en los números del ejemplo, en este tipo de transacciones no existe reciprocidad entre las operaciones pasivas y activas.

Entonces, para poder determinar el valor que una entidad financiera tiene disponible para prestar tenemos la expresión:

$$TP = VPCC \times (1 - ECC) + VPCA \times (1 - ECA) + VPM \times (1 - EM)$$

En donde:

$TP$  = Valor total prestable.

Que en números es:

$$TP = 1.000 \times (1 - 0,2) + 900 \times (1 - 0,2) + 100 \times (1 - 0,1) = 1.610$$

Por lo que la capacidad disponible para prestar surge de:

$$TDP = TP - TC$$

En donde:

$TC$  = Valor de los créditos vigentes.

Que numéricamente es:

$$TDP = 1.610 - 1.000 = 610$$

Esto en términos de las empresas comerciales e industriales es similar a lo que conocemos como capacidad ociosa o disponible.

Esta cuestión del efectivo mínimo produce un efecto en el sistema financiero, especialmente debido a la bancarización que exige el Estado, que debido a que lo que prestan las entidades financieras vuelve a depositarse, existe una cadena de creación de fondos bancarios que se da sucesivamente. Es decir que cuando un tercero deposita \$ 1.000 el banco con un encaje o efectivo mínimo del 20% puede prestar \$ 800, y, a su vez, como estos \$ 800 constituyen un depósito en la misma institución o en otra, puede prestar otros \$ 640, y así sucesivamente. Vale decir esos fondos se multiplican varias veces su valor originariamente depositado, y que matemáticamente es:

$$CD = DI \times [1 + (1 - EM)^1 + (1 - EM)^2 + \dots + (1 - EM)^n]$$

Donde:

$CD$  = Valor de la cadena de creación de depósitos.

$DI$  = Valor del depósito inicial, original o genuino.

$EM$  = Proporción de efectivo mínimo que debe mantenerse, en tanto por uno.

O más sintética:

$$CD = DI \times \left[ 1 + \sum_1^n (1 - EN)^p \right]$$

Siendo:

$p$  = Cada una de las posiciones de generación de depósitos sucesivos.

Esto llega a multiplicar varias veces el depósito original, y esa generación es mayor cuanto más reducido es el encaje que se establezca, y viceversa.

A manera de ilustración, tomando solamente 9 generaciones del depósito genuino su generación es:

Datos	Valor
Porcentual de efectivo mínimo	20,00%
Cantidad consideradas de redepositos	9
Concepto determinado	Valor
Total de depósitos	<b>446,31%</b>
Primer depósito	100,00%
Segundo depósito	80,00%
Tercer depósito	64,00%
Cuarto depósito	51,20%
Quinto depósito	40,96%
Sexto depósito	32,77%
Séptimo depósito	26,21%
Octavo depósito	20,97%
Noveno depósito	16,78%
Décimo depósito	13,42%

Es decir que los 100 llegan a constituir depósitos por 4,4631 en las nueve generaciones subsiguientes. Obviamente que estas generaciones pueden ser más, pero cada vez son más pequeñas.

Si el encaje se reduce al 10% la generación resultante es:

Datos	Valor
Porcentual de efectivo mínimo	10,00%
Cantidad consideradas de redepositos	9
Concepto determinado	Valor
Total de depósitos	<b>651,32%</b>
Primer depósito	100,00%
Segundo depósito	90,00%
Tercer depósito	81,00%
Cuarto depósito	72,90%
Quinto depósito	65,61%
Sexto depósito	59,05%
Séptimo depósito	53,14%
Octavo depósito	47,83%
Noveno depósito	43,05%
Décimo depósito	38,74%

Vale decir se llega a 6,5132.

Y si el mismo se lleva al 5%, tenemos:

Datos	Valor
Porcentual de efectivo mínimo	5,00%
Cantidad consideradas de redepositos	9
Concepto determinado	Valor
Total de depósitos	802,53%
Primer depósito	100,00%
Segundo depósito	95,00%
Tercer depósito	90,25%
Cuarto depósito	85,74%
Quinto depósito	81,45%
Sexto depósito	77,38%
Séptimo depósito	73,51%
Octavo depósito	69,83%
Noveno depósito	66,34%
Décimo depósito	63,02%

Es decir llegamos a 8,0253 veces.

## **VIII - MEZCLA DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS**

Una de las particularidades de las entidades financieras es que ofrecen una extensa multiplicidad de productos y/o servicios y que los mismos se liquidan separadamente a sus clientes.

Estos conceptos se facturan:

- Por unidad o transacción,
- En proporción a la cifra del movimiento o saldo,
- Transferencia de costos, o
- Recargos o sanciones por demoras o incumplimientos.

Entonces tenemos muchos productos y/o servicios que conforman los ingresos de este tipo de entidades y que son complejos conformando una mezcla y que en muchos casos resultan inteligibles para los usuarios, ya sea por:

- No comprender conceptualmente cuál es la prestación que se le liquida,
- No poseer el conocimiento para poder interpretar su esencia o la mecánica de su determinación,
- Ser negligente en el análisis de la información que se le suministra,
- No disponer de tiempo o motivación para analizar los datos,
- No disponer de información clara,
- No querer presentarse como una persona problemática,
- Confiar en su prestador.

En síntesis, las entidades financieras, liquidan sus diferentes conceptos a sus clientes un conjunto de elementos como productos y/o servicios que tienen una gran diversidad de composiciones y otros que son una mera traslación de gastos, propios o de terceros, que en otros ámbitos no se duelen exponer con tanta discriminación, tales como:

- Emisión y envío de comprobantes, liquidaciones, extractos y/o documentación,
- Análisis y establecimiento de límites de crédito,
- Trámites (atención en cajeros, consultas, certificaciones, etcétera).

En realidad, todos esos servicios y/o productos constituyen la facturación de las entidades financieras y a todos ellos, a su vez, se le recarga el impuesto al valor agregado, lo que incrementa el gasto para el cliente.

## **IX - CONSIDERACIONES FINALES**

---

La determinación de la rentabilidad financiera es diferente de la que hacen las empresas comerciales o productivas.

Esta cuestión de la rentabilidad financiera debe tener reciprocidad entre sus actores y no deben existir duplicaciones de elementos.

La cuestión central está en preservar la equidad para todos los involucrados en las transacciones financieras, ya se trate de operaciones activas o pasivas.

El cobro de intereses y/o servicios financieros es razonable, siempre y cuando:

- No sean abusivos, y
- Correspondan a verdaderas prestaciones.

## **X - BIBLIOGRAFÍA**

---

- Arauz Castex, Manuel; Arauz Castex, Alejandro; Cárdenas Madariaga, Mario: "Ilegítimas tasas judiciales de interés: Examen crítico" - Ed. AbeledoPerrot - Bs. As. - 1992.

- Arreghini, Hugo R.: "[La tasa de interés y la inflación](#)" - Revista D&G Profesional y Empresaria -ERREPAR - Bs. As. - octubre de 2005 - Nº 73 - pág. 1028 y ss.

- Barbero, Ariel E.: "Intereses monetarios; compensatorios y moratorios. Cálculo a tasa variable. Reducción de interés excesivo. Nulidad. Lesión. Cláusula Penal. Deudas previsionales. Concursos. Juicio ejecutivo. Capitalización" - Ed. Astrea - Bs. As. - 2000.

- Basozabal Arrue, Xabier: "Estructura básica del préstamo de dinero: Sinalagma, Interés, Usura" - Editorial Tirant lo Blanch - Valencia - 2004.

- Cachanosky, Juan C.: "Consideraciones sobre la tasa de interés. Tasa Activa y Tasa Pasiva, posteriores a la ley de Convertibilidad" - Edición de Juris e Instituto de Derecho Bancario del Colegio de Abogados de Rosario - Rosario - 1993.

- Casal, Armando M.:

- "Los cambios en el poder adquisitivo de la moneda. Su reflejo en la información contable" - LL - Bs. As. - 2002.

- "[Información financiera en economías hiperinflacionarias e inflacionarias](#)" - Revista D&G Profesional y Empresaria - ERREPAR - T. X - Nº 121 - Bs. As. - octubre de 2009 - pág. 1149.

- Fornés Rubio, Francisco: "Curso de álgebra financiera" - Editorial Bosch - Barcelona - 1950.

- Irigoyen, Horacio A.: "¿Es la indexación una solución para el sistema financiero?" - Revista D&G Profesional y Empresaria - ERREPAR - Bs. As. - T. VI - Nº 71 - agosto

de 2005 - pág. 800.

- Landreau, Horacio C.; Gauto, Martín E.; Messuti, Domingo J. y Martín, Miguel Á.: "Estrategias financieras en economías inflacionarias" - Edición del Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas - Bs. As. - 1987.

- López Dumrauf, Guillermo: "Cálculo financiero aplicado (Un enfoque profesional)" - LL - Bs. As. - 2006.

- Martín, Miguel Á.:

- "[Teoría del interés](#)" - Revista D&G Profesional y Empresaria - ERREPAR - Bs. As. - T. V - febrero de 2004 - pág. 99.

- "[Formas de determinación de las tasas de interés](#)" - Revista D&G Profesional y Empresaria - ERREPAR - Bs. As. - T. V - N° 60 - setiembre de 2004 - pág. 865.

- "[Operatoria en la composición de las tasas de interés](#)" - Revista D&G Profesional y Empresaria - ERREPAR - Bs. As. - T. XVI - N° 192 - setiembre de 2015 - pág. 941.

- "[Administración Financiera: ¿Tasas de activas o pasivas?](#)" - Revista D&G Profesional y Empresaria - ERREPAR - Bs. As. - T. XIX - N° 220 - enero de 2018 - pág. 31 y ss.

- "Normas e Inflación" - Revista D&G Profesional y Empresaria - ERREPAR - Bs. As. - T. XX - N° 232 - marzo de 2019 - pág. 265.

- "[La explosión de la inflación: sus efectos en la actividad económica](#)" - Revista D&G Profesional y Empresaria - ERREPAR - Bs. As. - T. XX - N° 234 - marzo de 2019 - pág. 245.

- "[Aplicación apropiada de las tasas de interés](#)" - Revista D&G Profesional y Empresaria - ERREPAR - Bs. As. - T. XX - N° 235 - abril de 2019 - pág. 483.

- Martín, Miguel Á.; Vecchiarelli, María de los Á.; Echavarría, Ignacio H. y otros: "Teoría del interés y la usura: límites, resarcimiento, penalización, efectos, razonabilidad, equidad, agobio, ética" - T. 1 a 23 - Ediciones Máster - Bs. As. - 2020.

- Murioni, Oscar y Trossero, Ángel.: "Cálculo financiero" - Ed. Macchi - Bs. As. - 1993.

- Rivera Salcedo, Jorge: "Matemática financiera" - Editorial Alfaomega - México (DF) - 2002.

- Rivera, Julio C.; Alonso, Juan I.; Baredes, Fernando; Blanco, María I.; Branetti, Hernán; Covi, Luis D.; Cuiñas Rodríguez, Manuel; Di Tulio, José A.; Giatti, Gustavo J.; Paralta Mariscal, Leopoldo L.; Pinto, Hugo J.; Rivera, Carlos E.; Tombeur, Carlos M. y Zulio, Nicolás S. R: "Intereses" - LL - Bs. As. - 2004.

- Samuelson, Paul A.: "Curso de economía moderna" - Ed. Aguilar - Madrid - 1959.

---

## Notas:

(1) Contador Público

(2) <https://dle.rae.es/>

(3) [https://es.wikipedia.org/wiki/Coeficiente\\_de\\_caja](https://es.wikipedia.org/wiki/Coeficiente_de_caja)

(4) Martín, Miguel Á.: "Manual de Información Microeconómica para la Negociación de Contrataciones - T. 1" - Ediciones Máster - Bs. As. - 2019 - pág. 64

(5) Fisher, Roger; Ury, Willam y Patton, Bruce: "Obtenga el Sí. El arte de negociar sin ceder" - Ed. CECOSA - México (DF) - 1995 - pág. 169

(6) Para un mayor detalle se puede consulta el Comunicado "A" 6.919 del BCRA sobre "efectivo Mínimo"