

## NEGOCIACIÓN BANCARIA

### *Sumario*

1. *Introducción*
2. *El proceso de negociación*
  - 2.1. *La preparación*
  - 2.2. *La presentación*
  - 2.3. *La negociación*
  - 2.4. *La concreción*
  - 2.5. *La evolución*
3. *Recomendaciones generales*
4. *Elementos que valorará la entidad bancaria*

## 1. Introducció

¿Tenéis un proyecto empresarial? ¿Necesitáis pedir financiación al banco?

En este informe encontraréis algunos consejos prácticos orientados a la negociación con las entidades financieras. Pretende daros unas orientaciones que pueden ayudarnos a aumentar vuestras posibilidades de obtener financiación para el proyecto empresarial.

Preparad el plan de empresa, es aconsejable que sea atractivo y que establezca claramente los objetivos que se quieren conseguir, así como los medios para conseguirlo. Es importante que expongáis un alto grado de conocimiento del sector en el que os introducís y que demostréis vuestras habilidades como personas emprendedoras.

Antes de acudir a las entidades financieras, debéis tener muy claro el destino del dinero solicitado. Si habéis realizado un buen plan económico-financiero tendréis mucho más claro cuál es el objeto de vuestra necesidad financiera y podréis elegir el instrumento financiero que mejor se adapte a vuestra situación.

Se trata de hacer una buena previsión de ingresos, gastos e inversiones del próximo período y prever en qué momento tendréis que hacer efectivos los pagos.

Al mismo tiempo, otro aspecto a tener en cuenta será la situación inicial de endeudamiento. Si tenéis una parte importante de los activos financiados con recursos propios, estaréis en una situación más favorable para conseguir nuevos fondos. Si, por el contrario, la financiación ajena supera con creces el dinero que aporta el equipo promotor, tendréis más dificultades.

## 2. El proceso de negociación

Vamos a ver cuáles son las fases para realizar una negociación bancaria con las mejores garantías de éxito.

### 2.1 La preparación

¿El primer paso de la negociación empieza cuando estamos en la oficina bancaria? Es obvio que no. Teniendo en cuenta que la “preparación es el 80% del éxito”, la negociación bancaria no es la excepción.

Es altamente recomendable y conveniente haber elaborado un buen y completo plan de empresa para presentarlo a la entidad financiera.

¿Qué factores debéis tener en cuenta en esta fase preparatoria?

- ✓ **Factores internos** del proyecto, a través de la realización del plan económico-financiero podréis tener más claras las siguientes variables:
  - Importe de la financiación que necesita el proyecto;
  - Destino del dinero: activo fijo o circulante, y el detalle de cada una de

las inversiones y de los gastos;

- Mensualidad y plazo deseados: según el plan de tesorería;
- Garantías y avales de los que se dispone;
- Otros productos financieros que necesitará vuestro negocio.

Además, debéis tener en cuenta las preferencias personales por determinadas entidades bancarias.

- ✓ **Factores externos**, son los derivados de la situación actual del mercado financiero.
  - Condiciones de mercado: qué tipo de interés hay en el mercado actualmente y qué gastos generará la operación;
  - Entidades a las que dirigirse: qué entidades tienen programas específicos para personas emprendedoras, o bien acuerdos de las administraciones con bancos y cajas para subvencionar el tipo de interés;
  - Contactos que tengáis en entidades bancarias;
  - Además de estos factores, es importante preparar el inicio de nuestra conversación con el interlocutor de la entidad o entidades elegidas;
  - Es interesante que os preparéis por escrito al menos los 3 primeros minutos de la entrevista, básicamente el saludo inicial y la presentación personal son clave para causar una buena primera impresión;
  - Os recomendamos acudir cuando ya se tiene redactado y muy estructurado todo el plan de empresa. La entidad bancaria no os ayudará a perfilar el proyecto, debéis ir con las ideas muy claras y tener respuesta para casi todo.

## 2.2 La presentación

Una vez preparados, os dirigiréis a varias entidades para transmitir vuestro planteamiento, que debe mostrarse con seguridad y convicción.

Debéis mostrar interés en la oferta de la entidad, ya que si piensan que solo estáis buscando una información genérica, se pueden quedar también en un planteamiento genérico.

En ningún caso debéis mostrar ansiedad o necesidad imperiosa, ya que esto invita a unas peores condiciones o incluso a la no aceptación de la financiación.

Durante todo el proceso de presentación es importante expresarse con claridad, mostrando interés, pero no necesidad urgente.

La presentación debe incluir:

- ✓ El saludo inicial;

- ✓ La presentación personal;
- ✓ La presentación del proyecto;
- ✓ La solicitud de condiciones.

Los puntos clave durante esta fase son:

- ✓ Dedicar unos instantes para empezar con la mayor actitud mental positiva posible. Recordad: tanto si creéis que podéis, como si no, tenéis razón;
- ✓ Preparar especialmente el inicio del contacto: es fundamental transmitir seguridad inicial;
- ✓ Ser especialmente amable y cortés: la entidad tiene la llave para la financiación buscada;
- ✓ No excederse en demostrar simpatía, puede interpretarse como falta de naturalidad o como un síntoma de debilidad o de falta de profesionalidad;
- ✓ Cuidar especialmente el lenguaje no verbal, es determinante para el grado de éxito de la comunicación.

### **2.3 La negociación**

A partir de aquí entramos en la fase de negociación en sentido estricto. La entidad velará por sus intereses y os pedirá una serie de requisitos e intentaréis obtener la oferta financiera que mejor se ajuste a vuestros intereses y necesidades.

Durante esta fase hay que tener en cuenta los siguientes aspectos:

- ✓ Las condiciones: por supuesto las condiciones de financiación, pero no solo el tipo de interés, sino también el resto de variables, como los gastos de formalización, de estudio, de apertura, de cancelación total o parcial;
- ✓ La Información: considerar el nivel de información que os está facilitando la entidad y exigir que os den el máximo de información, tanto sobre el crédito, como sobre la evolución de las gestiones, plazos de aprobación, etc.
- ✓ Las contraprestaciones que os pueden pedir o que podéis ofrecer a la entidad para conseguir las mejores condiciones posibles: avales, otros productos o servicios bancarios que necesitaremos, tarjetas, cuentas, seguros, etc.
- ✓ El tiempo: tomar conciencia del tiempo que necesario para conseguir la financiación, y el tiempo que tardará el banco en darnos una respuesta y en gestionar finalmente toda la operación. Cuanto más grande sea la presión del tiempo, peor será vuestro posicionamiento en la negociación;
- ✓ Las alternativas: es importante disponer de otras opciones, pedir ofertas en más de una entidad. Esto no permitirá poder influir para conseguir las mejores condiciones posibles.

Importante: pensad antes de aceptar la primera oferta, normalmente ¡es mejorable!

## 2.4 La concreción

Es la fase donde os pondréis de acuerdo con la entidad que además de aceptar la operación os ha hecho la oferta más atractiva. Es el momento de la firma del contrato de financiación óptimo.

Los aspectos clave de esta fase son:

- ✓ Asegurar que se tiene la mejor oferta;
- ✓ Antes de firmar, conocer bien las condiciones;
- ✓ No firmar nada sin leer, ¡ojo con la letra pequeña!;
- ✓ Tener muy claro en qué puntos se ha comprometido cada parte;
- ✓ Preguntarlo todo, no quedarse con ninguna duda.

## 2.5 La evolución

Una vez firmada la operación es cuando empieza realmente la relación con la entidad bancaria. En esta fase conviene dedicar atención a:

- ✓ Verificar el cumplimiento por parte de la entidad;
- ✓ Verificar vuestro cumplimiento;
- ✓ Construir una relación de confianza;
- ✓ Analizar posibles mejoras por parte de la entidad;
- ✓ Observar la evolución de nuestra tesorería.

## 3. Recomendaciones generales

- ✓ No se debe ir con una actitud de “pedir”, esto coloca en una posición de inferioridad ante la entidad bancaria, lo que estáis haciendo es pactar un negocio rentable para las dos partes, como cualquier otra negociación clientela – proveedor.
- ✓ Averiguad si pertenecéis a algún colectivo (colegio profesional, gran empresa, organismo, etc.) con un convenio con condiciones preferentes en alguna entidad bancaria. Por el hecho de recibir asesoramiento en una entidad local, podéis beneficiaros de las condiciones preferentes para personas emprendedoras que el programa INICIA (Generalitat de Catalunya) ha negociado en las diferentes entidades bancarias<sup>1</sup>.
- ✓ También es importante tratar la negociación como la posibilidad de conseguir una relación enfocada al largo plazo con la entidad (domiciliación de nóminas,

---

<sup>1</sup> Busca Trabajo > INICIA > Subvenciones y financiación en la web [www.gencat.cat](http://www.gencat.cat)

tramitación de impuestos, pagos a proveedores, recibos, etc.).

- ✓ No debéis manifestar urgencia en la obtención de la financiación, aunque debéis establecer plazos concretos que reforzarán la imagen de seriedad. A la vez, dejad claro que paralelamente estáis negociando con distintas entidades para valorar la mejor oferta.
- ✓ Una vez elegida la mejor oferta, realizad una segunda entrevista con esta entidad para intentar conseguir alguna mejora, argumentando que tenéis otras ofertas y que necesitáis un par de días para acabar de valorarlas.

#### **4. Elementos que valorará la entidad bancaria**

Cuando se solicita financiación, se realiza un proceso de análisis de la operación, que muy a menudo no realiza la persona que os atiende en la sucursal, sino que se realiza en los servicios centrales de la entidad. Estos, previa valoración de la documentación presentada, emiten un informe favorable o desfavorable a la operación y lo remiten a la oficina. Este proceso puede durar entre 3 días y 1 mes.

En la valoración de la operación, la entidad tendrá en cuenta lo que se conoce como las “cinco C”: Carácter, capacidad, capital, condiciones y colaterales.

**Carácter:** son las cualidades que tienen relación con la forma con la que una persona dirige su negocio y los asuntos personales. Este aspecto tiene mucha importancia ya que de las decisiones depende el buen uso del préstamo.

**Capacidad:** este concepto incorpora tanto la capacidad física de las infraestructuras de la empresa y la estructura comercial, como la capacidad de generar el dinero suficiente para poder hacer frente a los compromisos derivados del préstamo solicitado. El patrimonio que figura en el balance de situación será un reflejo de la solvencia de la empresa.

**Capital:** el capital es un indicador del volumen de la aportación de las personas asociadas a la empresa y del grado de riesgo asumido. Cuanto mayor es el capital propio en relación al endeudamiento, mayor será la garantía que tendrán los bancos para poder recuperar el dinero prestado.

**Condiciones:** las condiciones son los distintos aspectos que pueden influir en la decisión del préstamo:

- ✓ La situación financiera de la empresa: el equilibrio patrimonial, el rendimiento y la rentabilidad y la capacidad de crecimiento. En general, el balance, la cuenta de resultados y la cuenta de tesorería serán el reflejo de esta situación,
- ✓ La situación del mercado del crédito,
- ✓ La situación específica de los mercados donde opera la empresa.

**Colaterales o garantías:** hace referencia a cualquier garantía que ofrezca el solicitante del préstamo como fondo de pago alternativo a la propia actividad.

Además de estos aspectos, los bancos y las cajas también pedirán información complementaria sobre:

- ✓ Historial de préstamos antiguos,
- ✓ Informes comerciales,
- ✓ Proveedores y clientes de la empresa,
- ✓ Ficheros de morosidad (RAI, ASNEF, etc.) y de endeudamiento (CIRBE),
- ✓ Vigencia de escrituras y facultades de las personas apoderadas.

Con toda esta información la entidad analizará las ratios principales de la empresa y estudiará las previsiones de evolución en los próximos 3 años, prestando especial atención al *cash-flow* de la compañía (calculado como beneficio más amortización). Valora la empresa en relación a todos estos aspectos.

*Elaborado a partir de las siguientes fuentes de información:*

- *Roger Fischer. William Ury. Bruce Patton. El arte de Negociar sin ceder. Ediciones Gestión 2000.*
- *S. Le Poole. Nunca aceptes un no por respuesta. Ediciones Deusto.*
- *Roger Fischer. Danny Ertel. Cómo Negociar, paso a paso, ante cualquier situación. Ediciones Gestión 2000.*
- *William Ury. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles. Ediciones Gestión 2000.*
- *Kennedy, G. i Benson, J. Cómo negociar con éxito. Ediciones Deusto.*

---

El Departamento de Trabajo de la Generalitat de Catalunya y Barcelona Activa SAU SPM velarán para asegurar la exactitud y fidelidad de esta información y de los datos contenidos en los informes.

Estos informes se publican para proporcionar información general. El Departamento de Trabajo de la Generalitat de Catalunya y Barcelona Activa SAU SPM no aceptarán bajo ninguna circunstancia ninguna responsabilidad por pérdidas, daños y perjuicios o cualquier decisión empresarial basada en datos o información que se puedan extraer de este informe.