

Capítulo 14. Algunos consejos para la negociar tu financiación con los bancos.

Hasta ahora hemos hablado mucho de toda la información que necesita el banco para analizarnos como clientes, y el tipo de análisis que hacen de esa información para calificarnos como “financiables”. Pero detrás de todos esos datos fríos e informáticos hay organizaciones compuestas de personas que cumplen unos objetivos empresariales y que tienen una lógica y memoria que no debemos obviar. Me explico:

Para saber cómo piensan los bancos es necesario conocer un poco sobre su negocio.

Debes saber que los bancos proporcionan cuatro tipos de servicios a las empresas:

- 1.- Gestión de cobros y pagos y custodia de la tesorería.
- 2.- Financiación.
- 3.- Gestión de inversiones financieras.
- 4.- Otros servicios.

Estos servicios le proporcionan tres fuentes de ingresos:

- 1.- Los intereses que cobra por sus operaciones financieras.
- 2.- Los gastos y comisiones que repercute a sus clientes.
- 3.- Las operaciones financieras propias que realiza.

Por otro lado el banco debe cubrir principalmente tres tipos de costes:

- 1.- El coste de obtención de fondos.
- 2.- El coste de su propia estructura (tanto central como de oficinas)
- 3.- El coste de la morosidad.

En un entorno de restricción del crédito (si, también para los bancos) y de bajos tipos de interés, el ingreso proveniente de intereses y operaciones financieras disminuyen muy notablemente para los bancos.

Cada vez pagaremos mayores diferenciales de tipos de interés y comisiones, y el banco ofrecerá más servicios.

Para compensar esa caída del negocio los diferenciales de interés a pagar tienden a subir (es decir el interés final que pagamos es cada vez mayor sobre el Euribor) y los gastos y comisiones toman cada vez más relevancia en la relación con los bancos, además de la imposición de operaciones no bancarias de alto margen para el banco.

Dada esa estructura de costes e ingresos del banco, una parte cada vez mayor de su margen viene dado por servicios y no por intereses, por lo que se vuelve muy importante el dar compensaciones adecuadas y repartir proporcionalmente el negocio indirecto entre los bancos. Si no das, no te dan.

Pero además tenemos que conocer cómo valora el riesgo el banco. A mayor riesgo, mayores costes y garantías y menores posibilidades de obtener la financiación que necesitamos.

Los factores que, según el banco, aumentan su riesgo son, entre otros:

- Máximo crédito al menor consumo de Capital / RRPP's para la banca. A igualdad de condiciones de una financiación, un rating de solvencia malo le "consume" más capital al banco. Al banco le es más sencillo y rentable dar crédito a una gran empresa solvente que a Pymes.

- Las características que hacen que un producto sea considerado más arriesgado (para la entidad financiera) que otros productos son:

- Plazo de la financiación. A mayor plazo, mayores incertidumbres y por tanto más riesgo. También tiene mayor "consumo de capital".
- Crédito comercial frente a crédito puro. ("revolving" / autoliquidable / rotatorio)

Los créditos "revolving" autoliquidables /rotatorios son todos aquellos en los que existen dos posibles pagadores (el librado o pagador y el propio prestatario que se hace responsable del impago). Aquí englobaríamos a todo tipo de anticipos y descuento sobre cobros de clientes.

- Calidad del medio financiero usado en el cobro al librado: mejor la letra (que es ejecutiva) que el pagaré. Mejor aceptado que no, etc.
- Calidad del librado (pagador en el caso de crédito comercial)
- Las garantías asociadas al producto. En determinados productos, como factoring sin recurso, existe la garantía de una compañía de caución (compañía seguros), en caso de los productos ABL, etc.

Claves para obtener la financiación. Cómo negociar con el banco.

Cuando iniciamos la solicitud de una financiación, debemos ponernos en la piel del banco, y aplicar ciertos criterios de lógica de negocio:

1.- Debemos solicitar la financiación con margen de tiempo suficiente para que el banco tenga tiempo de:

- Obtener la información que necesita.
- Analizar la información por parte de sus sistemas de scoring o sus técnicos de riesgos.
- Solicitar y recibir información adicional que puedan necesitar.
- Someter al análisis y aprobación de los Comités de Riesgos, que se reúnen con periodicidades quincenales o mensuales.

Ciertos cambios normativos obligan a los bancos a [notificar con 3 meses de anticipación la no renovación de un crédito o préstamo a las PYMES](#)

2.- Mantener una relación de confianza en la entrega de información al banco.

Si no le hemos enviado los cierres anuales en tiempos y forma, si no le hemos informado de los acontecimientos importantes (positivos y negativos) de la empresa, es lógico que tengan prevenciones por desconocimiento. (¿Cuánto habrá que no me ha contado la empresa?)

3.- Debemos hacer solicitudes que sean aprobables.

Es absurdo presentar propuestas que no son aprobables de entrada. Tuve un cliente que pretendía que le gestionásemos la obtención de un préstamo de 3 millones de € para una empresa recién constituida, con un capital de 3.000 € y sin dar ninguna garantía. Le dije que no perdiese el tiempo.

El uso de sociedades de garantía recíproca, que quita el riesgo al banco, facilita la obtención. Claro.

4.- Es casi imposible levantar una financiación ya denegada por una entidad.

Y muy difícil obtener la financiación en un banco con el que no trabajamos si los bancos de nuestro pool nos han denegado esa financiación.

5.- Tenemos que saber que hay bancos “de clientes” y bancos “de productos”.

Los bancos de productos, si bien cubren todo el espectro de servicios bancarios y de financiación, es más sencillo obtener de ellos los productos que tienen en promoción: Seguro que te acuerdas de esas publicidades machaconas que durante alguna temporada no paran de decirnos que “Financian Pymes” o que tienen la “Cuenta Remunerada one, two, three.”

En ese tipo de bancos, es mucho más fácil obtener lo que pretendemos si lo tienen de promoción. De hecho, sus empleados tendrán incentivos económicos por colocar ese producto. Pero mucho más difícil, o en peores condiciones en caso contrario.

6.- Apareciendo en los ficheros de morosos: RAI, ASNEF, BADEXCUG y/o teniendo demandas judiciales relacionadas con el pago estás retratándote como un indeseable para los bancos.

Además de estos principios fundamentales, hay que tomar en consideración las siguientes ideas, que harán más digerible nuestra solicitud al banco:

- Si no existe necesidad de obtener toda la financiación de un golpe, ver de hacer rondas de financiación que lo hagan más digerible al banco. Si dichas rondas van ligadas al cumplimiento de ciertos hitos lo facilita aún más. Imagina que necesitas 1 millón de euros para un nuevo proyecto, pero solicitas 100.000 € en el lanzamiento y el resto lo solicitarás cuando vayas alcanzando ciertos niveles de ventas o de resultados. Para el banco el riesgo es mucho menor, ya que sólo te concede la segunda ronda cuando has cumplido satisfactoriamente con los objetivos marcados en la primera ronda.
- Si es un importe grande y de largo plazo, muchos bancos pequeños no podrán afrontar ellos solos el riesgo de esa financiación. Plantear una operación sindicada entre varios bancos puede ser la solución.
- Si no se dispone de fondos propios suficientes para los requisitos del banco ante el importe solicitado, plantear la entrada de socios en el capital (business angels, capital riesgo, inversores, etc) que refuercen los fondos propios, hasta que sea financiable.
- Para financiar activos o proyectos concretos, ver la alternativa de leasings y renting.

- Analizar la CIRBE resultante, y priorizar instrumentos que no consuman CIRBE: crowdfunding, factoring sin recurso, MARF, préstamos participativos, direct lending.
- Hacer la proyección del negocio en los escenarios con y sin financiación. Analizar la capacidad de repago de la deuda e intereses (es lo que hará el banco)
- Tratar de limitar las garantías que prestamos. En muchos casos los bancos solicitan garantías adicionales cuando las cuentas del banco justifican por si misma la concesión de la financiación, porque esa empresa siempre ha garantizado.
- Priorizar el uso de financiación pública para proyectos de largo plazo.
- Tratar de evitar garantías personales. Priorizar el uso de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR).

La negociación no termina con la autorización, la firma o cuanto tienes el dinero en cuenta. Tienes que hacer seguimiento de la misma. Comprobar que el banco cumple los compromisos y condiciones firmadas.

Y no te olvides que tú también tienes que cumplir con tus compromisos. Sobre todo con el de pagar.

No te retrases o estarás matando la siguiente financiación que necesites.

Pero si te has comprometido a domiciliar nóminas, o seguros sociales, o cualquier otro requisito, debes cumplirlo.

En nuestro día a día de la empresa debemos tener en cuenta que muchos de los acontecimientos diarios tienen reflejo en la información que recibe el banco sobre nosotros. Esa información queda registrada en el banco, y puede ser el origen de la denegación de operaciones futuras si el registro no es del todo bueno.

Los bancos tienen un sistema de alertas respecto a nuestra valoración crediticia.

Los siguientes hechos serán alertas de riesgo para nuestros bancos, y están ligadas a la operativa bancaria diaria de la empresa:

- * Descubiertos sin cubrir por más de 7 días.
- * Devoluciones/Impagados pendientes de cargar por mismo plazo.
- * Porcentaje de devoluciones /impagados que exceden el 10% de cada línea.
- * Retrasos en pagos de préstamos.

- * Entradas y salidas de posición de descubierto, independientemente del periodo.
- * Aparecer en RAI y ASNEF.
- * Retrasos en el pago de las financiaciones sobre importaciones y exportaciones.
- * Incremento de la posición de riesgo en CIRBE y proporcionalidad entre este incremento y el incremento de la facturación.
- * Mala experiencia en cobros de comercio exterior.
- * Mala calidad de la cartera de clientes. Ojo con clientes habituales en los ficheros de morosos: su mala reputación nos puede salpicar a nosotros.

Hasta aquí el capítulo de: Algunos consejos sobre la negociación bancaria.

¿Y qué más para el próximo capítulo?

Te contaremos cómo tienes que analizar las diferentes alternativas de financiación para elegir la más económica.

Así que en el próximo Capítulo dentro de 7 días, te cuento que debes conocer para elegir mejor la financiación que necesitas.

¿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: