



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

CLAVES PARA UNHA NEGOCIACIÓN BANCARIA: O dossier bancario da peme.

OFICINA ECONÓMICA DE GALICIA

Unha xanela única de atención centralizada

[#DESBUROCRATIZAR](#)



ÍNDICE

1. Los bancos, situación actual. La lógica bancaria.
2. Claves para una negociación bancaria.
3. Nuestra herramienta de negociación: El DOSSIER BANCARIO.
4. Ronda de preguntas.



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

LOS BANCOS.

Situación actual.



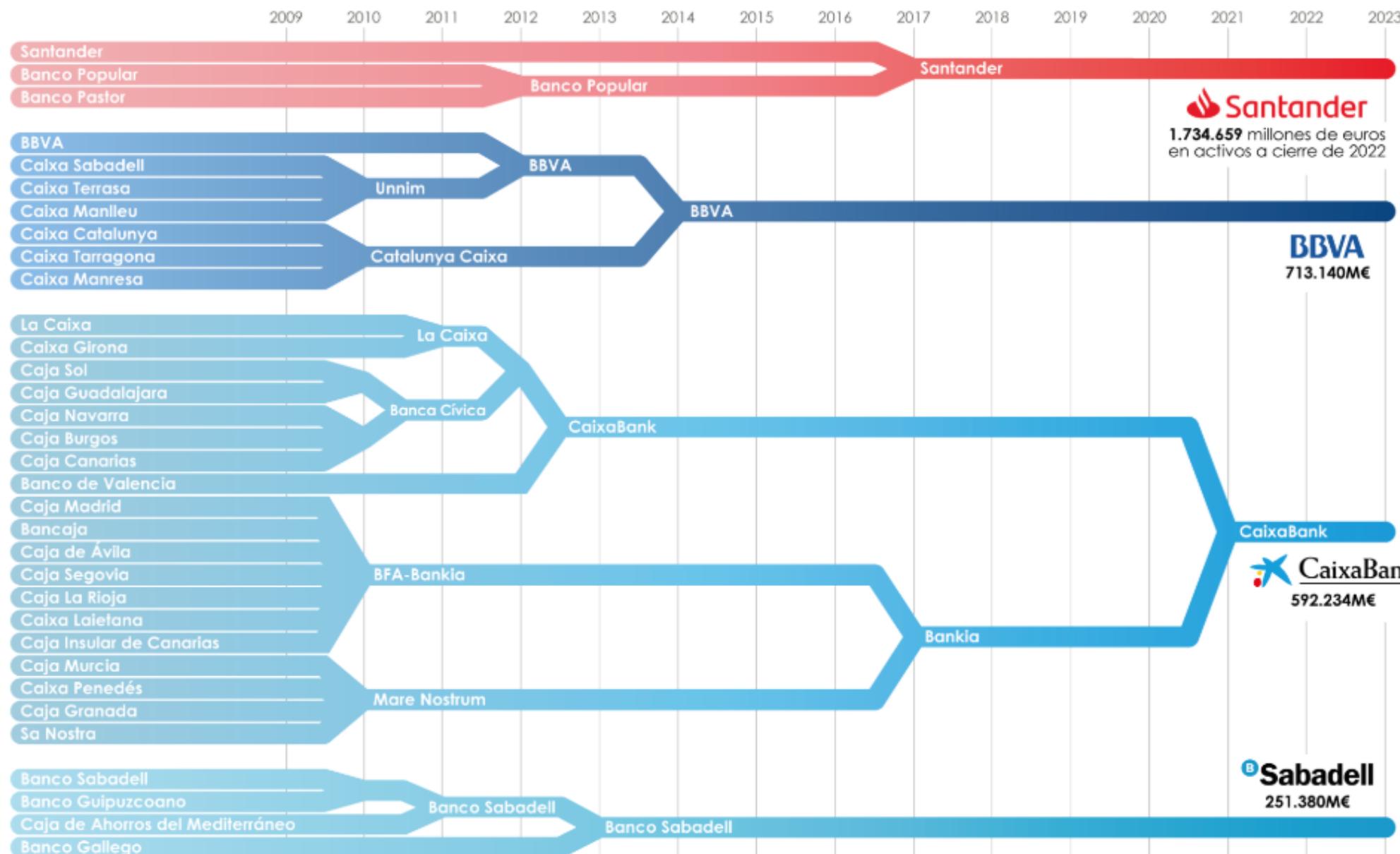
Los bancos. Situación actual.

👉 Para negociar con éxito, utiliza la lógica de la otra parte, no la tuya.

👉 Analicemos los puntos más relevantes de la visión bancaria.



Los bancos. Situación actual: 1. SÓLO PUEDE QUEDAR UNO.



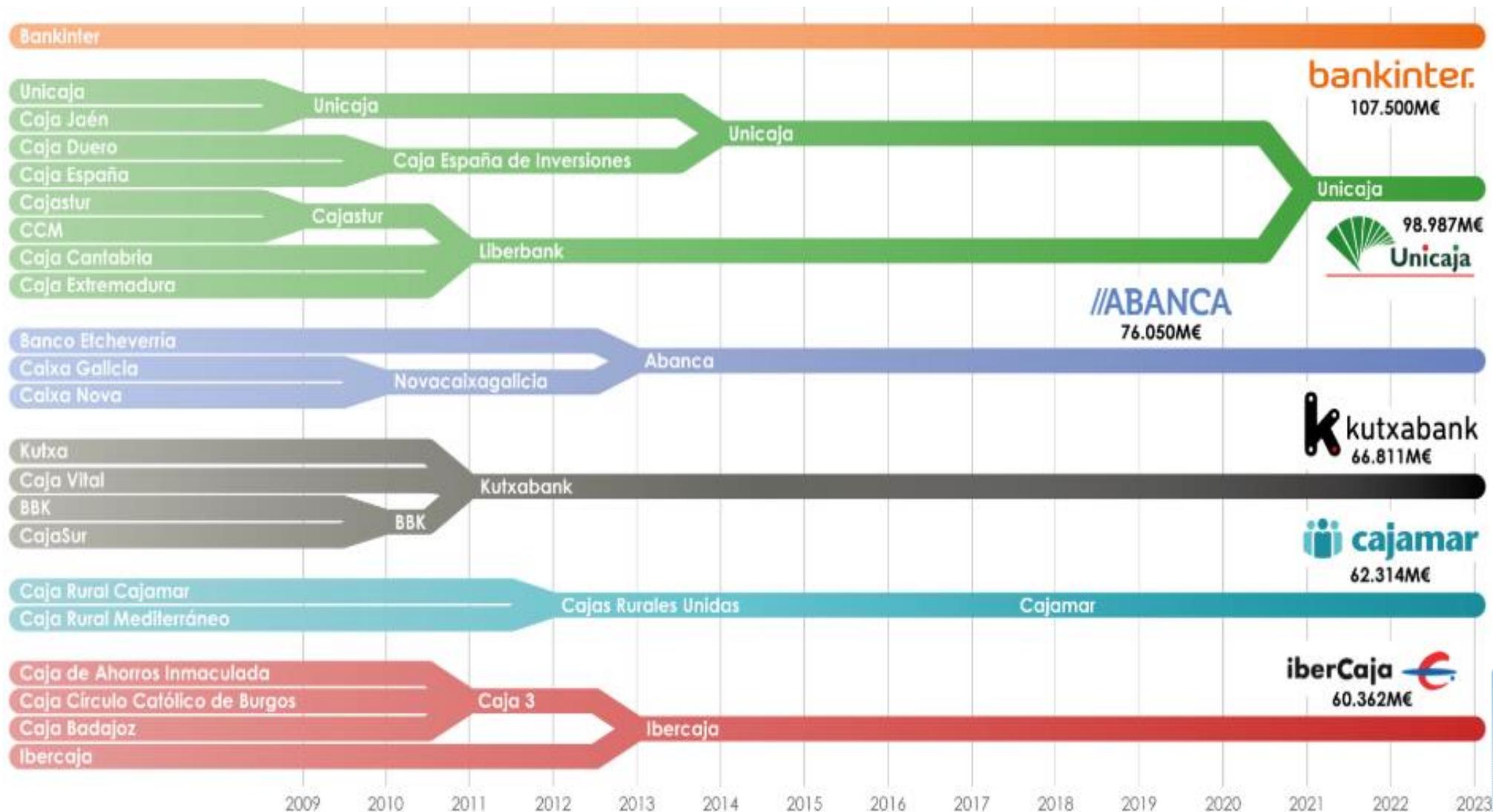
Fusiones en la banca española desde 2009.





CONCENTRACIÓN: En 10 años, de 55 bancos quedan 10.

ESPAÑA: 2º PAIS UE con mayor crecimiento de activos bancarios de las 5 primeras entidades (Del 43% al 70%. Datos BCE).





Los bancos. Situación actual.

CONCLUSIONES:

- ❖ Son necesarios pero la oferta cada vez es menor.
- ❖ Tenemos menos margen de error en las negociaciones.
- ❖ Son más exigentes con los proyectos, tomemos nuestro tiempo.
- ❖ Huyen del riesgo, buscan rentabilidad, seguridad y garantías.

- ❖ Imprescindible: **PREPARAR BIEN NUESTRA NEGOCIACIÓN.**



LA LÓGICA DEL BANCO

Cómo piensan, qué valoran en las operaciones.
Tres consideraciones y un decálogo interno.



El factor más determinante para el banco... **EL RIESGO**

“Posibilidad de que el Cliente no pueda afrontar el pago de los compromisos asumidos”

Nuestro OBJETIVO: Transmitir capacidad de pago con generación de liquidez justificada.



CONFIANZA EN EL PROYECTO



DINERO: ¿qué es para el banco? ... Mercancía

1. Escasa
2. Cara, aporta poco margen.
3. Negocio basado en la rotación
(Aún más ahora!!)

- *No importa lo rentable que puedas ser, si no hay plazo de recuperación del dinero prestado o dudas sobre su capacidad para devolverlo, desconfiará del cliente y su proyecto.*
- **Nuestro OBJETIVO: Transmitir que somos una candidatura solvente: PLAN DE EMPRESA.**



CONFIANZA EN EL SOLICITANTE:

- Clave en las relaciones comerciales y más en banca.
- No hay operación buena de cliente malo.
- Si confía en nosotros, procurará que no endeudemos hasta el máximo de nuestra capacidad.

Nuestro OBJETIVO:

**GENERAR PERMANENTEMENTE CONFIANZA MÁXIMA: WTL
(Willingness to Lend Money)**

NO SE ALCANZA CON FACTORES EMOCIONALES: “MENDIGANDO” NI “APELANDO A FAVORES”



Decálogo Bancario en Materia de Riesgo

Prestar exige RIGOR y FLEXIBILIDAD

La continuidad del Banco exige no prestar más de lo que tiene y que lo prestado se recupere

Los créditos se dan a empresas que ganan dinero para que ganen más dinero

Los clientes esperan un apoyo incondicional. No es viable

No siempre la información recibida es veraz, completa y objetiva. Demasiado optimismo

En caso de duda, no prestar

No prestar a operaciones especulativas, ni a los sectores "tabú"

La mayoría de los créditos deben de recuperarse sin excesivo esfuerzo

Ser conservadores y diversificar riesgos

Ser profesionales, comprobar seguridad de la operación

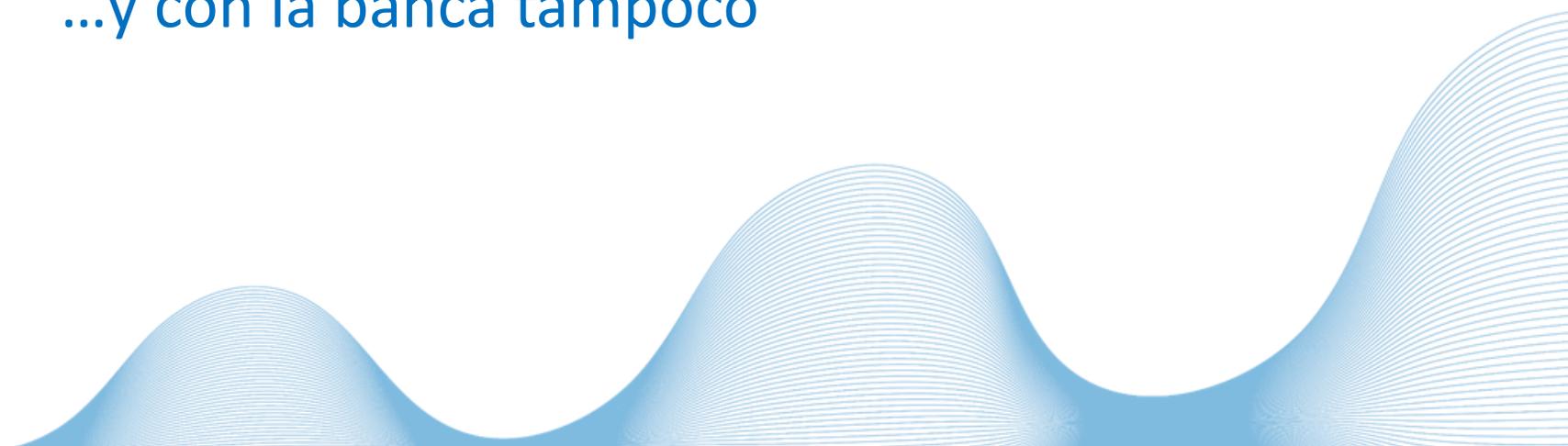
Claves para una negociación bancaria.





NO HAY UNA SEGUNDA OPORTUNIDAD
PARA UNA PRIMERA BUENA IMPRESIÓN

...y con la banca tampoco





- El banco evaluará nuestro proyecto con la información que le presentemos en primer lugar.
- La principal GARANTÍA de una financiación es su destino.
- Es preciso una planificación previa de los pasos a dar: mensajes, visitas al banco, persona de contacto, adecuar los tiempos de estudio a la necesidad de disposición del dinero.
- Cuidar la calidad, la veracidad y la coherencia: generará confianza en nosotros.
- Las referencias comerciales, nuestros clientes y proveedores hablarán de nosotros
- La información no sólo será documental. Propiciar VISITAS previas.
- Cuidar la RELACIÓN con el banco... ¿Cómo lo gestionamos en realidad?



Decálogo de la negociación bancaria



PROYECTO MUY
ESTUDIADO

TRANSPARENCIA

COMPROMISO
CON EL PROYECTO

CAPACIDAD DE
PAGO

NO ENGAÑAR

CUIDAR EL
CONTACTO

CUIDAR LOS
ARGUMENTOS

VALORES

DOCUMENTACIÓN
PRESENTADA

NEGOCIO PARA
TODOS

LA HERRAMIENTA EN LA NEGOCIACIÓN:

El dossier bancario.





El dossier bancario. Qué es.

💡 NUESTRA CARTA DE PRESENTACIÓN ESTRATÉGICA.

Recopila la información necesaria para presentar un proyecto, solicitud de financiación, o una propuesta de refinanciación ante una entidad financiera.

💡 Destaca los puntos fuertes aportando argumentos creíbles generando CONFIANZA.

💡 OBJETIVO: Convencer al banco de que:

- 💡 El solicitante es confiable,
- 💡 El proyecto o negocio tiene viabilidad financiera, (Liquidez, para llegar a ganar dinero).
- 💡 El riesgo es medido, controlado y se puede afrontar.

ESTRUCTURA TIPO DEL DOSSIER BANCARIO

SITUACIÓN 1: Empresa en funcionamiento

- Resumen ejecutivo anual
- Evolución histórica del negocio
- Equipo Directivo
- Objetivos del Plan Operativo Anual
- Líneas principales de acción: Comercial, I+D, Producción, Compras, Calidad, Certificaciones, etc.
- Previsiones Comerciales, Cartera de Pedidos
- Cronograma de acciones anuales.
- Inversiones previstas y realizadas.
- Fuentes de fondos y financiación necesaria.
- Análisis económico-financiero. Plan de pagos
- Galería de Imágenes

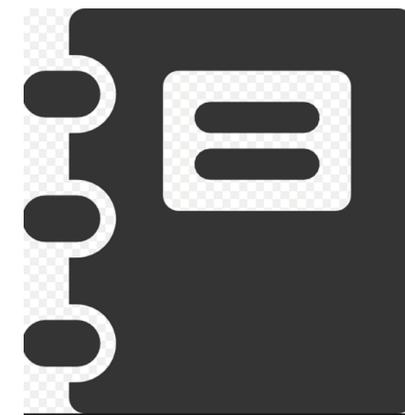
SITUACIÓN 2: Nueva creación

- Resumen ejecutivo del proyecto. Indicadores clave.
- Equipo Directivo
- Descripción detallada del proyecto. Mercado y Comercial, producto, producción, estructura, organización.
- Cronograma de acciones y fases de desarrollo.
- Previsiones Comerciales.
- Presupuesto de ingresos/gastos 3 años.
- Inversiones previstas y realizadas.
- Fuentes de fondos y financiación necesaria.
- Proyección económico-financiera 3 años. Plan de pagos.
- Garantías y avales.
- Galería de Imágenes



Resumen ejecutivo anual

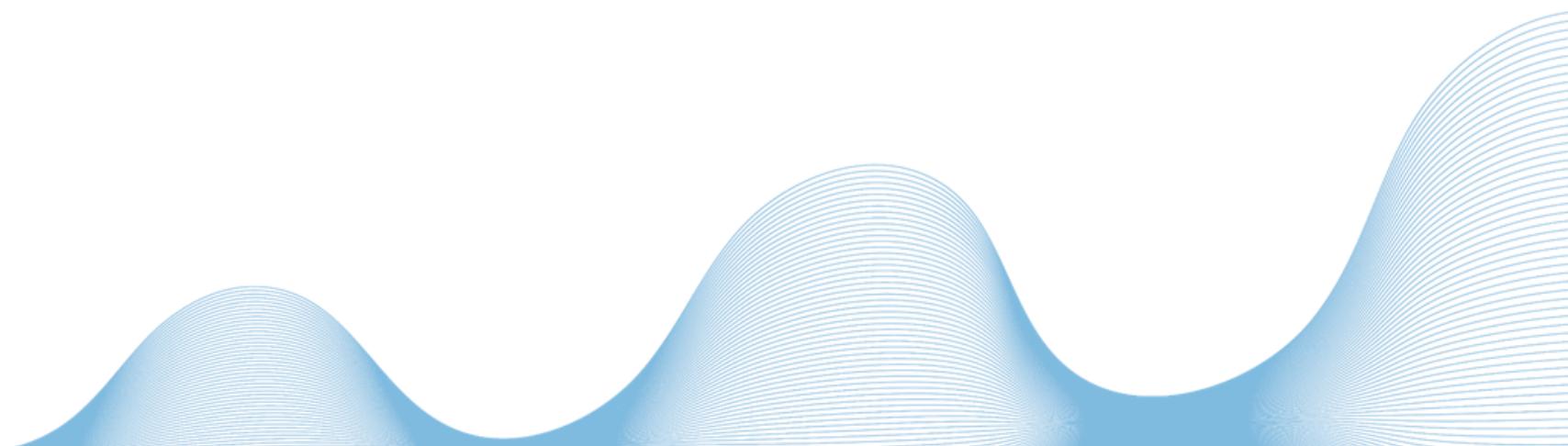
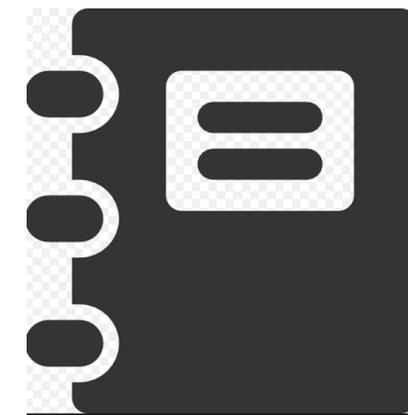
- ¿Qué quiere hacer la empresa?
- ¿Por qué lo quiere hacer?
- Declaración de intenciones.
- Datos relevantes del proyecto o inversión que lo defina.
- Debe ser atractivo, para que nos sigan leyendo.





Evolución histórica del negocio

- Historia: Como se fundó. ¿De dónde surgió la idea?. El relato.
- Trayectoria de la empresa
- Hitos logrados





Equipo Directivo

- ¿Quién forma el equipo directivo?
- ¿Qué experiencia tienen en el sector y en general?
- ¿Cuáles son sus puntos fuertes?
- ¿Cuál es su grado de implicación en la empresa?
- ¿Cuáles son sus tareas y obligaciones en la empresa?





Objetivos del Plan Operativo Anual

- ¿Cuáles son?
- Deben de ser:
 - ❖ Claros.
 - ❖ Concisos, magnitudes medibles, (Capacidad productiva, ventas, ahorro de costes, eficiencia...)
 - ❖ Bien argumentados, que justifiquen la inversión.





Líneas principales de acción desarrolladas:

- Comercial, I+D+i, Producción, Compras, Calidad, Certificaciones, e
- ¿Cómo se va a desarrollar el proyecto en cada línea?
- ¿Es una acción estratégica? ¿Por qué?
- ¿Qué mejora, aporta la financiación que se solicita?
- ¿Estas mejoras en las actividades del negocio permiten generar la liquidez suficiente para afrontar esta financiación y el resto de compromisos de pagos?
- Reestructuración: Mejor liquidez, solvencia, mayor valor posterior de la empresa?





Previsiones Comerciales, Cartera de Pedidos

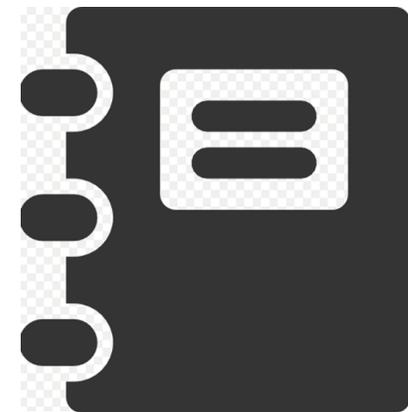
Con esta inversión ¿Qué prevemos?:

¿Aumentar las ventas, €/ %?

¿Aumentar la producción?

¿Crecimiento de la empresa?

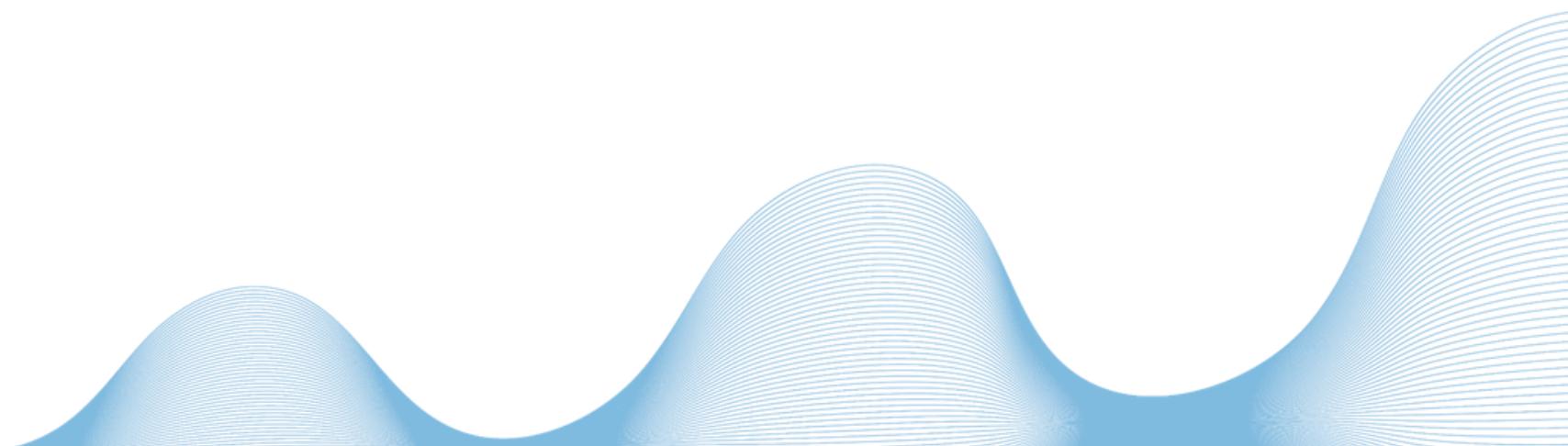
¿Liquidez para invertir en nuevos activos?





-Cronograma anual de acciones

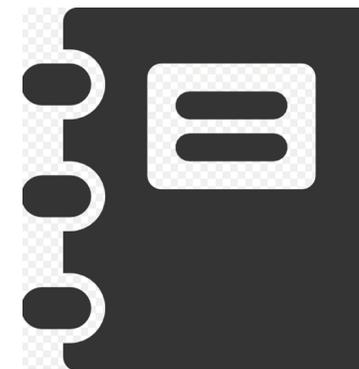
- ¿Qué duración van a tener las acciones?
- ¿Cómo se van a calendarizar?
- ¿Proyecto a corto/medio/largo plazo?





-Inversiones previstas y realizadas

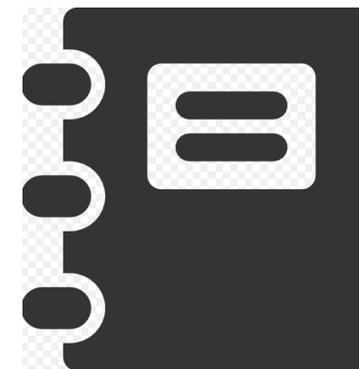
- Detalle del plan de Inversiones.
- ¿Cuáles están realizadas?
- Pool Bancario y patrimonio de la empresa.
- VAN/TIR de las inversiones.
- Pay-back de las inversiones.





-Fuentes de financiación

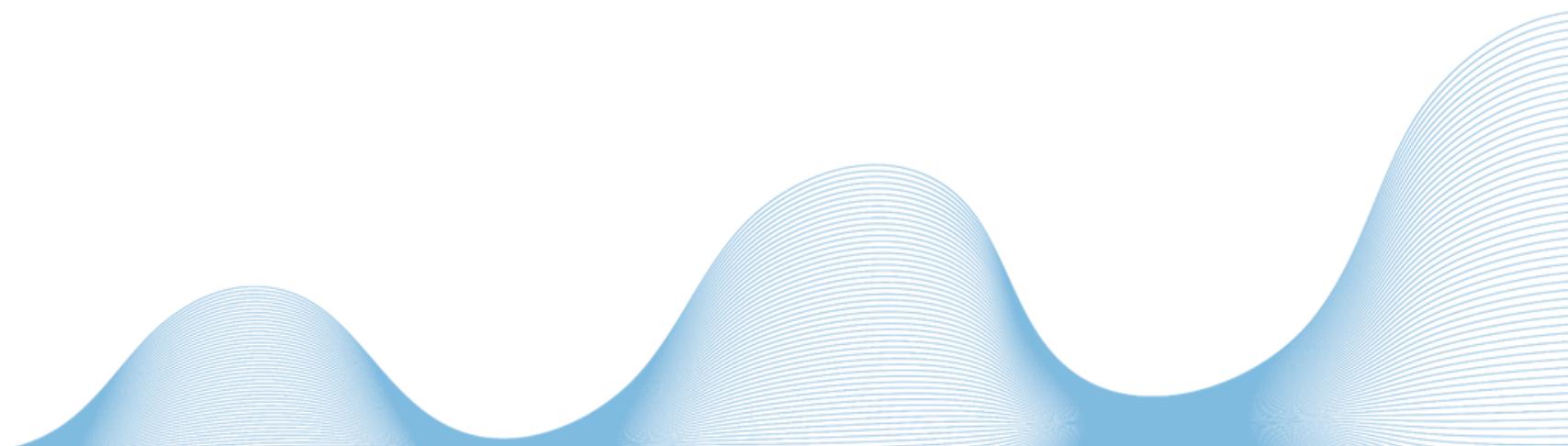
- Autofinanciación.
- Fuentes adicionales de financiación.
- Financiación solicitada a la entidad.
- Pool Bancario actual y patrimonio de la empresa.





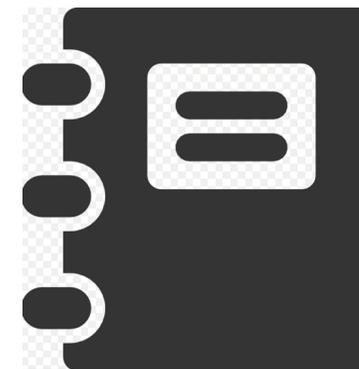
-Análisis económico-financiero.

- Estudio de principales ratios y tendencias.
- Indicadores del negocio de las acciones futuras.
- Plan de Tesorería previsto.





- Galeria de Imágenes





OBJETIVO PRINCIPAL:

- Generar confianza en mi proyecto,
- Transmitir solvencia profesional,
- Justificar la capacidad de pago para afrontarlo.





INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

Calquera trámite transfórmase nun mero trámite: **#Desburocratizar**

www.oficinaeconomicagalicia.xunta.gal

 900 815 151

oficinaeconomicagalicia@xunta.gal