

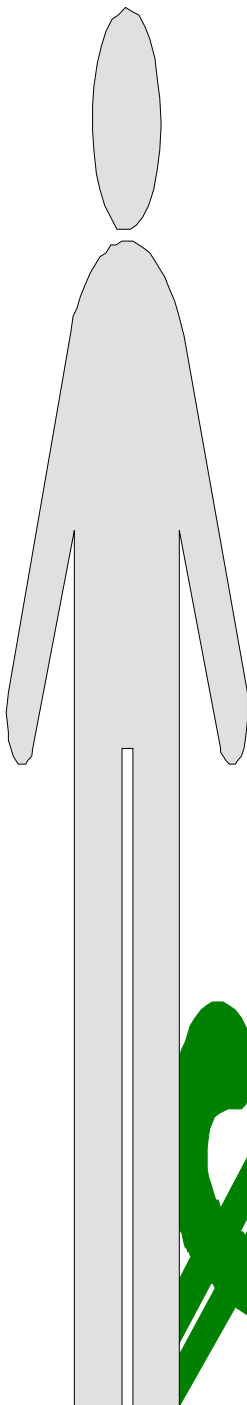
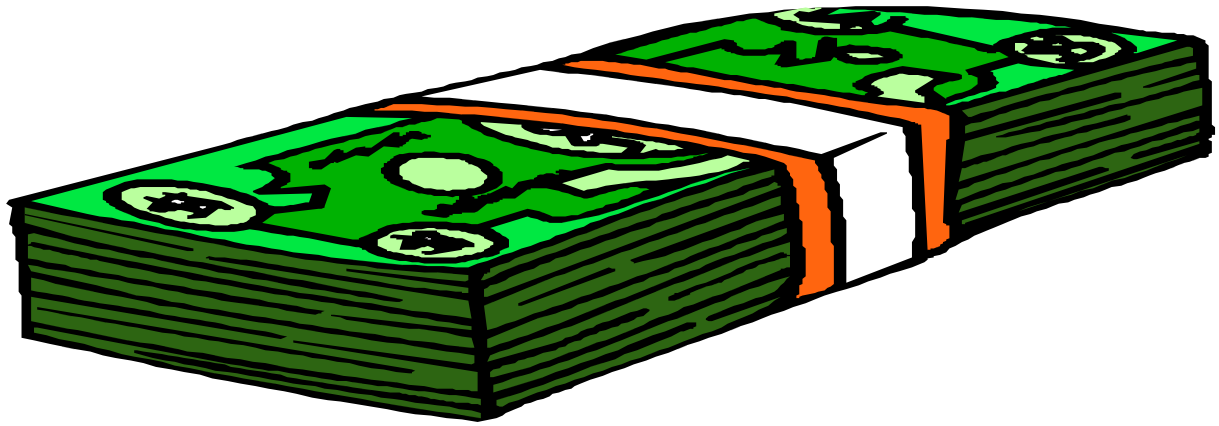
Como **NEGOCIAR** financiación **HOY** con los **Bancos**

Los únicos 6 puntos
básicos a tener en cuenta.....



Dublino asociados





En una Compañía, necesitan urgentemente localizar a una persona que vaya a negociar con un Banco, una necesidad crediticia.....

El Jefe de Personal, tras buscar en su base de datos, encuentra a tres personas posiblemente válidas :

El contable de base, el director financiero y el responsable de Marketing....

La pregunta para el contable, es ...

-¿Cuánto es $10 + 10$?

Y éste responde -Veinte-

¿Seguro?.....

!! Si seguro.....!!!

La pregunta es también para el financiero, quien responde...

-Si las calidades de los dos 10 es idéntica, entonces es 20.....

La pregunta finalmente al responsable de Marketing.....

Lo mira con la cara algo seria, baja prudentemente la voz, y tras observar que nadie escucha, le dice

-¿Cuánto quiere Vd. Que sea?.....

Como siempre, tenemos que recordar

que los euros **NO** solucionan los problemas, sino la imaginación, y la potencia de la energía desarrollada para encaminarse al objetivo.....



INDICE

- 1) Las preguntas potentes
- 2) El esquema básico para hacer una propuesta a la Banca
- 3) No es el Banco, son las personas
- 4) Sin competidores nuestro Banco, está muy,muy a gusto
- 5) Las prisas son malas para decidir
- 6) El coste financiero, sus secretos



1 - LAS PREGUNTAS POTENTES. -

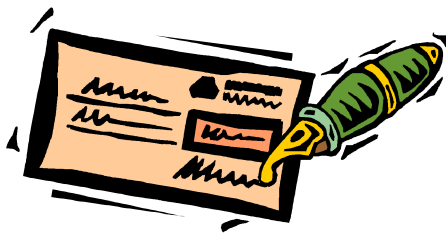
La operación que planteo.... ¿es rentable en si misma?
La viabilidad del proyecto ¿genera Caja?.....Es decir los cobros se van a producir antes que los pagos.....

Lo que estoy haciendo empresarialmente, lo hago desde hace tiempo.... Es decir ¿ sé lo que hago?

Si yo tuviera dinero..... ¿prestaría este importe a la Compañía que estoy defendiendo?

Si el proyecto que defiendo no funciona ¿Tenemos alternativas de solvencia o liquidez que puedan hacer frente a esta situación?

Baso mis relaciones con el Banco, en transparencia, ética y honestidad, pensando en él ¿Cómo mi proveedor de dinero? ¿Y en el largo camino juntos que deberemos recorrer?



2 - EL ESQUEMA BASICO. -

Esta podría ser una aproximación a la estructura básica de análisis para su planteamiento, por ejemplo.....

PEQUEÑO EJEMPLO . Compra de maquinaria, mediante PRESTAMO

Cuantía de la operación, euros	50.000	
plazo que entiendo necesito, meses	60	
tipo de interes anual, ACEPTABLE PARA MI	6,00%	CUOTA AÑO
cuota mensual resultante	-967	-11.599,68

FINALIDAD : Compra de maquinaria	
¿ Va a mejorar mi BAI esta compra ?	SI
MEDIOS PARA PAGAR EL PRESTAMO :	Cash-Flow ejercicio

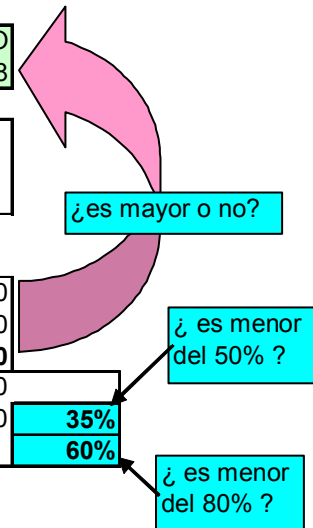
Mis datos económico financieros

BAI del ejercicio	euros	8.000
Amortiz y provisiones	euros	6.000
Cash Flow libre	euros	14.000
Los Fondos Propios de mi empresa	euros	318.000
mi endeudamiento bancario	euros	112.000
nivel de endeudamiento TOTAL	%	35%
		60%

Mi solvencia económica

Mis bienes inmuebles, y otros conceptos al margen de las acciones de mi Compañía	euros	618.000
Cargas hipotecarias y otras	euros	35.000
solvencia neta	euros	583.000

¿Tengo registros en ficheros de INCUMPLIMIENTOS?	NO
--	-----------



(Obviamente cada ENTIDAD tiene sus criterios, y esto sólo pretende ser una VISION APROXIMADA)

3 - NO ES EL BANCO, SON LAS PERSONAS

Tengamos en cuenta, que NO son familia, NI son amigos, sino PRIMERO son profesionales que cobran de su entidad.

Son personas que venden, y además si coincide con este esquema, asesoran, pero siempre por este orden.

.....Y además..... cobran en ocasiones incentivos por colocar SOLO determinados productos ese mes.

¿Todavía creemos que pueden haber asesores financieros independientes en un banco o caja?.....

Creemos que está claro que no va a ser normal que te asesoren con productos financieros que NO tengan.... ¿verdad?

4 - SIN COMPETIDORES NUESTRO BANCO ESTA MUY A GUSTO. -

Se dice que no hay que poner todos los huevos en la misma cesta, y nosotros creemos estar totalmente de acuerdo.

Cuando tenemos al menos dos entidades financieras que nos acompañan en nuestro camino, siempre podremos comparar.

Tanto precios como productos financieros



5 - LAS PRISAS SON MALAS PARA DECIDIR. -

Son especialmente complicados los escenarios en el que debemos decidir, cuando nos estamos ahogando.....

Puesto que nos cogemos quizás a la MENOS MALA de las soluciones.

Y esto en si mismo es un error.

Tres secretos para no tener prisas:

1. Planificación
2. Planificación
3. Planificación

Recordemos que lo importante es que TU tomes las decisiones idóneas, y que no las tomen por ti (¿a veces el Banco manda en su poder negociador?....)

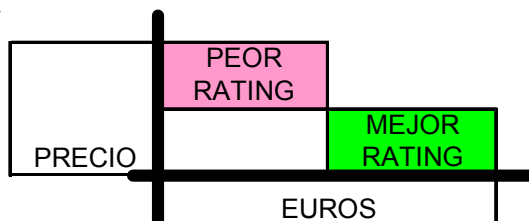
Una previsión producto de planificación anticipada, junto con un planteamiento claro de cómo devolver lo que pedimos, y SIEMPRE en términos de caja, es lo ideal.

Por otra parte, hay que tener presente, que contra más plazo solicite en mi operación de financiación, más incertidumbres ofrece, y con ello puede provocar que mi sueño de cada noche, no sea tan "reparador" como corresponde

6 - EL COSTE FINANCIERO, SUS SECRETOS. -

Aconsejaríamos tener presente estas consideraciones cuando negociemos.....
Habitualmente la referencia de las operaciones de financiación, puede ser el euribor, a lo que se añade un diferencial por parte de la entidad financiera que incluye tanto la prima de riesgo con que nos consideran, como su margen de beneficio.....

Recordemos siempre, además que, por norma general, todas las entidades financieras nos tienen calificadas mediante lo que se califica RATING, y siempre es lo mismo:



Es decir, contra peor rating, menos dinero y más caro nos resultará.....

Pero volvamos a nuestro ejemplo.....

Tengamos también presente, los YAKES.....

EURIBOR	DIFERENCIAL		TOTAL
	PRIMA RIESGO	BENEFICIO	
1,25%	3%	2%	6,25%

¿Qué son los YAKES?.....

Aquello que hacemos además de nuestra operación básica, es decir "ya que" hacemos esto también tenemos que hacer esto otro.....

Por ejemplo, hemos propuesto un descuento de un pagaré a 30 días, por 100.000 euros.

Condiciones 6 % ints anual, comis fija de gestión de cobro del 2%.

Y nos dicen que debemos dejar de esta remesa, "en garantía de impagados" un 10% del total, hasta el vencimiento del pagaré, como mínimo.

Veamos, una aproximación de cálculos :

NOMINAL PAGARE	plazo, dias	6% anual ints	1% comis	neto que percibimos	
100.000	30	500	1.000	98.500	rentabilidad prevista
menos 10 % gta impagados				9.850	0%
Nuestro neto final operativo				88.650	

Luego, nos han cobrado	1.500
sobre un final disponible de	88.650
como nos lo han cobrado por plazo de 30 días equivale a un tipo de ints en base anual del.....	20%

bastante distinto del básico pactado..... ¿verdad?.....



Recuerda que como siempre, estaremos encantados que aclarar cuantas dudas surjan o incluso conocer las claras discrepancias que el lector haya podido pensar sobre este trabajo..... pregunta@dublino.es