

---

MANUALES PRÁCTICOS DE GESTIÓN

---

# Cuadernos de Financiación

---

La negociación bancaria

---





# La negociación bancaria

---

MANUALES PRÁCTICOS DE GESTIÓN

---

**AUTORES:**

C.E.E.I GALICIA, S.A

Ana Núñez González

Roberto Vieites Rodríguez

ESTRATEGIA Y ORGANIZACIÓN S.A.

**EDITA:** CEEI GALICIA, S.A

**(c) DE LA EDICIÓN** C.E.E.I GALICIA, S.,A

**DEPÓSITO LEGAL:**

**DISEÑO Y MAQUETACIÓN:**

Producciones Khartum S.L.

**IMPRIME:**

Santiago de Compostela, CEEI GALICIA, S.A. 2009

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de los titulares del "Copyright", bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidas la reprografía y el tratamiento informático y la distribución de ejemplares de ella mediante alquiler o préstamos públicos.



# ÍNDICE

<b>1. Introducción</b>	<b>7</b>
1.1. Objetivos del cuaderno	7
1.2. La importancia de la negociación bancaria	8
<b>2. La negociación bancaria</b>	<b>11</b>
2.1. Criterios de evaluación	11
2.2. Planificación de las distintas etapas del proceso de negociación	16
2.3. La preparación de las reuniones de negociación con bancos	27
2.4. Interpretación de las cláusulas contractuales	31
2.5. Caso práctico	33



## 1. Introducción









# 1. Introducción

## 1.1. Objetivos del cuaderno

La obtención de la financiación necesaria para abordar un proyecto de inversión, o para hacer frente a tensiones puntuales de tesorería, supone el enfrentarse a un proceso de negociación con la entidad que pretendemos que nos facilite los fondos precisos.

El objetivo que persigue este cuaderno es ofrecer las pautas oportunas para afrontar ese proceso, conociendo los criterios que generalmente aplican las entidades financieras al evaluar sus operaciones, ayudando a planificar el proceso negociador, y a preparar suficientemente las reuniones con los bancos. Se ofrece además información sobre como interpretar las principales cláusulas que se aplican en los contratos financieros.



## 1.2. La importancia de la negociación bancaria

El proceso de concentración que se ha venido produciendo en las últimas décadas en el sector financiero internacional, ha provocado un cambio significativo en los procesos de negociación con las entidades financieras. Así, han ido perdiendo peso factores tradicionalmente valorados, como la confianza con el personal de la entidad en la que se solicitaba financiación, el historial del solicitante como cliente, u otros factores de carácter más subjetivo, dando paso a unos procesos de análisis rígidos, en los que se consideran principalmente parámetros de riesgo y rentabilidad de la operación para la entidad.

Conocer bajo qué criterios toma las decisiones quién queremos que nos conceda la financiación que necesitamos, y ser capaz de potenciar aquellos factores positivamente valorados, y de aminorar aquellos que no van a ser tan bien acogidos por nuestro interlocutor financiero, será de vital importancia para afrontar con éxito cualquier proceso negociador.



## 2. La negociación bancaria







## 2. La negociación bancaria

### 2.1. Criterios de evaluación

Si queremos conseguir algún tipo de financiación bancaria, habrá una amplia gama de elementos, que serán valorados de forma distinta según se trate de un producto financiero u otro, y también si se trata de distintas entidades, pero básicamente:

- **Debemos transmitir confianza:** si ya es difícil pedir dinero en el ámbito personal, más difícil es hacerlo para un negocio; ya no hablemos de hacerlo en tiempo de crisis, donde la desconfianza invade al sector financiero. Dos **factores** son básicos a la hora de generar confianza:
  - **Cuantía de la operación:** hay que tener mucho cuidado al pedir una cantidad demasiado elevada, ya que puede generar la temida desconfianza del sector financiero.
  - **Plazo:** no es prudente mostrar urgencia, ya que además de que se pone en riesgo la confianza de la entidad - ¿Por qué tiene tanta prisa por obtener el dinero? - dicha entidad adquiere un enorme poder en la negociación.
- **Debemos disponer de un proyecto viable** o de un destino lógico a lo que pedimos: si el banco percibe que creemos en nuestro proyecto o la inversión que vamos a realizar, y documentamos la viabilidad de la operación - por ejemplo, con un plan de negocio - confiará más en nosotros y facilitará la consecución de financiación.
- **Tendremos que ofrecer suficientes garantías** materiales para cubrir el riesgo que la entidad va a correr con nuestra operación. Hasta no mucho tiempo, la mayoría de las entidades financieras únicamente valoraban las garantías, de manera que, si se ofrecían unas garantías mínimas, el banco te prestaba el dinero con independencia de la viabilidad del proyecto. Pero en la actualidad esto ha cambiado radicalmente, e incluso en los préstamos de pequeña cuantía, las entidades están pidiendo un estudio de viabilidad del proyecto de inversión que se va a realizar, o de las necesidades de circulante reales de la empresa.



#### 2.1.1 Credibilidad e conocimiento del promotor

Tanto si el promotor es una persona jurídica como si se trata de una persona física, tiene una especial relevancia el **historial, tanto profesional como de las relaciones con la entidad**. En una primera aproximación, la credibilidad vendrá dada entre otros **factores** por:

- **Trayectoria, experiencia y logros empresariales, profesionales y de gestión** de quien presenta la solicitud de la financiación. Cuando se trate de personas jurídicas, las entidades financieras querrán conocer quiénes son los socios, directivos y miembros del Consejo de Administración.
- **Evolución histórica del negocio** en los últimos años. Para ello las entidades financieras se valdrán de los estados financieros - Balance y Cuenta de Resultados - de la empresa.
- **Antecedentes financieros de riesgos** con la propia entidad - préstamos, créditos, puntualidad en los pagos, uso de los límites concedidos, etc.- así como existencia de situaciones anormales (aparición en registros de morosos, involucración en quiebras o suspensiones de pago, etc.).

## 2.1.2 Participación del promotor en la inversión

Además de la credibilidad que el propio promotor suscite en la entidad, será fundamental conocer la implicación financiera que el promotor toma en el proyecto. Esta implicación se evalúa básicamente mediante el **capital que el promotor esté dispuesto a comprometer en su propio proyecto de inversión**.

En la mayoría de las pequeñas empresas, el valor futuro de la misma está ligado estrechamente a la propia personalidad de su gerente. Por esa razón, cada vez más los bancos, además de pedir toda la documentación relativa a la marcha de la empresa, suele pedir garantías personales de este, además de un seguro de amortización por si le pasa algo.

Además, las entidades suelen exigir un grado de implicación por parte del promotor del proyecto solicitando. Dependiendo del tipo de inversión a realizar y del riesgo de la operación, un determinado porcentaje debe estar financiado con el capital del propio empresario. No hay un nivel de autofinanciación que a priori pueda considerarse óptimo, ya que éste varía según el propio proyecto. Sin embargo, los proyectos de muy baja autofinanciación, no generan, en principio y desde esta consideración, excesiva confianza en las entidades financieras.



12

## 2.1.3 Capacidad de generar fondos del proyecto

La capacidad de generar fondos de un proyecto, es un factor primordial analizado por la entidad financiera en la concesión de financiación en firme, ya que determina la capacidad para rembolsar el capital prestado y los intereses correspondientes.

En este sentido, cabe distinguir:

- **Empresas en funcionamiento:** las previsiones a futuro están basadas principalmente en la evolución de los últimos años de los Estados Financieros - Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias - de la empresa.

**Empresas de nueva creación:** las cifras son proyecciones, estimaciones a futuro, por lo que necesitan un mayor análisis de la consistencia de sus hipótesis de partida y de los resultados proyectados.

- En ambos casos los datos que se presentan se compararán con los del sector de referencia, analizando básicamente:
  - Ratios de endeudamiento -apalancamiento - solvencia, liquidez, etc.
  - Fondo de maniobra
  - Ratios de actividad (márgenes, rotaciones, plazos de cobro / pago, etc.)

Muchas veces estamos más preocupados en pensar si el banco estaría dispuesto a aprobar la operación, que en pensar si es adecuado o no pedir al banco el montante total de la inversión.

Hemos de distinguir primero entre préstamos para financiar **circulante** - para financiar existencias o crédito a clientes, por ejemplo - y préstamos para **inversión** en activo fijo (maquinaria, equipos, vehículos etc.)

Cuando se trata de operaciones de **circulante**, debemos justificar claramente el motivo de tal necesidad. Lo normal es que necesitemos este tipo de financiación **en etapas de crecimiento** de nuestra empresa.

Si aumentamos nuestra facturación, necesitamos mayores niveles de stock y el saldo de la cuenta de clientes aumentará también proporcionalmente. Para este tipo de financiación solemos utilizar las pólizas de crédito, y si se justifica que es por razones de crecimiento, las entidades no suelen poner demasiados problemas. En el caso de que esta solicitud de financiación se deba a la falta de liquidez, por una mala gestión en nuestra tesorería o por impago de nuestros clientes, las entidades financieras suelen ver este tipo de operaciones como de alto riesgo, y suelen poner bastantes trabas para conceder este tipo de financiación.

Si hablamos de financiación para la **inversión**, en muchos casos con independencia de la viabilidad y de las garantías que presente el proyecto, es probable que el banco **no financie más del 70 %** de la totalidad de la inversión (de la base imponible; no financiando tampoco el IVA, que se recupera por medio de liquidaciones trimestrales o mensuales del impuesto).

Esto suele ocurrir de modo muy habitual cuando tratamos operaciones financieras subvencionadas - ICO, IGAPE etc. - tramitadas a través de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR).

Si lo tramitamos con la SGR, lo normal es que además nos exijan que justifiquemos que disponemos del 30 % del total de recursos necesarios, no financiando el importe del IVA. Con ello se trata de evitar que se presenten facturas proforma de inversión con importes inflados artificialmente.

El empresario deberá correr también ciertos riesgos. **Si se realizan fuertes inversiones con las garantías justas, y no se capitaliza para nada la empresa, el equilibrio financiero de esta se rompe.** Para una buena financiación será necesario el equilibrio entre los fondos propios y los fondos ajenos.

La entidad financiera siempre confiará más en un proyecto en el cual la empresa ha financiado una parte con fondos propios, bien porque hayan sido generados beneficios o reservas, o bien, por fondos aportados por los socios de la empresa, mediante una ampliación de capital.

De este modo las entidades buscan que el endeudamiento sea menor, y que las empresas se involucren más en el proyecto, corriendo riesgos junto con la entidad.

El gran problema de muchas empresas es precisamente la falta de recursos propios. Por ejemplo, la mayoría de las sociedades limitadas se constituyen con el capital social mínimo de 3.005,06 €, y realizan todas sus inversiones a base de préstamos, desequilibrando totalmente su estructura.

Se recomienda que los **fondos propios** de la empresa estén situados al menos entre el 40 % y el 50 % del total del pasivo.



## 2.1.4 Garantías prestadas polo promotor de la empresa

Una vez que la entidad financiera realiza un primer análisis de:

- Viabilidad del proyecto y credibilidad del promotor
- Finalidad concreta de la operación
- Capacidad de devolución de la financiación
- Plazo de devolución de la financiación

Pasará a analizar las **garantías** que el promotor puede aportar, es decir, el respaldo que éste puede aportar para cubrir el riesgo de la operación.

Tenemos que ser conscientes de que, aunque la aportación de garantías puede ser un factor importante, no es suficiente por sí misma a la hora de conceder la financiación por parte de la entidad, siendo posiblemente la generación de fondos del proyecto el factor más importante.

Una garantía que las entidades financieras valoran positivamente es la obtención de un aval por parte de una Sociedad de Garantía Reciproca.

### Principales tipos de avales o garantías que nos suelen pedir:

#### • Aval personal

Es la garantía de que una tercera persona - por ejemplo, un familiar - se hará responsable del pago del préstamo, en el caso de impago por parte del titular.

Ejemplo: suponga una persona joven que acaba de montar su propio negocio, con muy pocos recursos. El Banco, para conceder el préstamo exige un aval, y el padre de esta persona firma como co-responsable, asumiendo los pagos del crédito en el caso de que el joven no pueda hacer frente.

Este tipo de aval es el más habitual, ya que es **sencillo, no requiere ningún gasto adicional** en la operación, y para el Banco es suficiente si está demostrada la capacidad financiera de dicho avalista.

El problema de este tipo de avales reside en encontrar a la persona que firme el préstamo, ya que no obtiene ningún beneficio, y por el contrario, se hace co-responsable del pago.

#### • Derechos reales

Este tipo de aval consiste en dejar como **“prenda”** un bien mueble o inmueble, de tal manera que, en el caso de impago del préstamo, el acreedor ejecutará o hará suya **“la prenda”** para cobrarse lo adeudado.

Este tipo de avales tiene el inconveniente de que, hasta que no se pague la totalidad del préstamo, **“la prenda”** no se recupera. Es decir, si una persona tiene un piso y lo deposita como aval, hasta que no termine de pagar todo el préstamo del vehículo, no podrá vender el piso.

Como es lógico, el Banco o Caja en estos casos siempre suele pedir garantías que superen - a veces con mucho - el valor del préstamo.





- **Aval bancario**

Es la garantía de que **otra entidad financiera**, distinta a la que otorga el préstamo, se hará cargo de las deudas en caso de impago.

Se utilizan mucho para demostrar solvencia ante Organismos Públicos, o como “prenda” mientras se explotan concesiones en las que el titular requiere una garantía, de tal manera que, en caso de incumplimiento, pueda ejecutar el aval.

Tiene un inconveniente añadido, y es que **cuesta dinero**. En función del tiempo y de la cantidad prestada, es necesario pagar una cuota.

## 2.1.5 Compensaciones para la entidad financiera

Además de la propia operación de financiación, a toda entidad financiera le interesa el negocio inducido que el promotor puede ofrecer y que ayuda a mejorar la “relación riesgo-rentabilidad” de la operación. Esta mejora facilitará, obviamente, la obtención de la financiación requerida.

Así, antes de acudir a la entidad financiera, el promotor debe plantearse qué aspectos de su actividad pueden resultar interesantes como aportantes de negocio para aquella: domiciliación de ingresos por ventas, pagos a proveedores, domiciliación de nóminas, domiciliación de pagos de Seguridad Social e Impuestos, volumen de operaciones de extranjero, saldos medios, etc.

## 2.1.6 Diversificación del riesgo entre varias entidades

Este aspecto puede ser introducido en la negociación por ambas partes:

- El promotor informa sobre el planteamiento global de la financiación del proyecto que se está estudiando
- La entidad financiera, tras el análisis del proyecto y de sus necesidades financieras, puede sugerir una estructuración financiera de la operación que pase por la diversificación del riesgo

La diversificación es positiva para todas las partes:

- Para el promotor, es conveniente trabajar con varias entidades financieras. Cuando se acude a varias entidades, inevitablemente se comparan las ofertas y se toma lo mejor de cada una
- Para las entidades financieras, la diversificación permite en ciertos casos que un riesgo se diluya entre un grupo de entidades.



## 2.2. Planificación de las distintas etapas del proceso de negociación

Para que el proceso de negociación que vayamos a realizar resulte eficaz, es necesario planificarlo con antelación, prestando especial atención en aquellos puntos que son de máximo interés para las entidades financieras. Vamos a dividir la planificación de un proceso de negociación, en tres partes diferenciadas.

- **Recogida de datos**
  - Datos sobre la propuesta concreta de financiación
  - Datos sobre mi empresa que yo posea
  - Datos sobre mi empresa que tengan otras entidades
- **Análisis del riesgo de la empresa**
  - La empresa y su entorno o sector al que pertenezca
  - Análisis económico financiero para determinar la capacidad de endeudamiento y de devolución de fondos
  - Relación de bienes que pueden constituir garantías o avales
- **Seguimiento de la empresa una vez concedido el préstamo**



### 2.2.1 Recollida de datos

Los bancos se autodefinen normalmente como “empresas o entidades conservadoras”, ya que operan con dinero que mayoritariamente no es suyo, sino de las personas y empresas que se lo han dejado en depósito, y por eso son cautas.

Por ello, los bancos siempre pecan en exceso en lo relativo a la solicitud de información, ya que la mejor forma de saber quienes somos no es dejarse llevar por la primera impresión - aunque siempre cuenta - sino intentar formarse una opinión sobre nosotros en base a hechos, y por lo tanto, probada con documentos.

Con la documentación que los bancos nos suelen pedir para orientar la negociación bancaria, buscan fundamentalmente dar respuesta a si seremos capaces de devolver el préstamo en las condiciones pactadas de tiempo y forma (rentabilidad-interés).

Normalmente la solicitud de información se suele estructurar en tres partes:

- Información que acredite para qué pedimos el dinero
- Información que poseemos nosotros de nuestra empresa
- Información que terceros tienen sobre nuestra empresa

Entrando en detalle en cada una de ellas:

#### - Información que acredite para qué pedimos el dinero

En este apartado deberemos dar respuesta a una serie de preguntas. Estas son:

- **¿Cuanto dinero necesitamos?**

Debemos tener claras, y estar seguros en todo momento de nuestras necesidades de financiación, porque un constate baile de números genera desconfianza a la entidad.

- **¿Para qué lo queremos?**

El dinero que solicitemos a la entidad financiera, deberá ir destinado a un fin determinado como:

- Para una inversión en activos fijos (maquinas, vehículos, I+D...)
- Para una inversión en activos circulantes (stocks,...)
- Para una reestructuración financiera (fondo de rotación positivo)

- **¿En qué va a ayudar esta financiación al crecimiento y consolidación de nuestra empresa?**

Los analistas de la entidad intentarán determinar, si los activos que vamos a adquirir con esa financiación, están relacionados con el corazón de nuestro negocio. Es decir, si van a favorecer el crecimiento o consolidación de nuestra empresa, factor clave para la entidad, ya que la devolución de éste va a depender en buena medida de este factor.

- **¿Por qué necesitamos financiación bancaria? ¿Qué aportamos nosotros de financiación propia?**

El banco siempre querrá saber qué porcentaje de la inversión estamos financiando con recursos propios. El banco difícilmente nos concederá esta financiación, si la empresa o el promotor no se implican también en la financiación del proyecto.

- **¿Cuánto tiempo necesitamos para devolver el dinero?**

Normalmente las entidades financieras intentarán reducir el plazo de devolución de la deuda adquirida, disminuyendo así el riesgo de la operación. Por contra, el cliente suele querer aumentar los plazos, a pesar de que esto suponga un mayor coste en intereses, porque a mayor plazo de devolución, menores son las cuotas a pagar, lo que puede aliviar la tesorería de la empresa.

- **¿Cómo queremos devolverlo?**

Deberemos plantearnos si queremos devolverlo trimestralmente, anualmente, con diferimiento a un año etc.

- **¿Tenemos algún plan de contingencia por si sale mal?**

Debemos pensar en alguna alternativa en caso de que no logremos conseguir esa financiación, no podemos dejar la viabilidad de la empresa en manos de una única posibilidad de financiación. La existencia de otras alternativas hará que mejore nuestra posición negociadora ante la entidad, además de fortalecer la imagen de apostar por el proyecto en cuestión.

#### - Información que poseemos nosotros de nuestra empresa

Esta información será mucho más fácil de conseguir que la del apartado anterior, ya que es documentación que toda empresa debe poseer, derivada de su contabilidad, por razones fiscales o por exigencias de carácter mercantil. Esta sería:



- **Fecha de constitución**

La antigüedad de una empresa no es una garantía, pero si demuestra una trayectoria en el mercado y una capacidad para mantenernos en él.

- **Estructura de capital y relación de propietarios**

El banco busca conocer qué tipo de accionariado conforma la empresa:

- Si son socios individuales, o por el contrario, estamos participados por alguna otra empresa.

- Si está muy distribuido el capital, o si por el contrario, alguien tiene la mayoría (51%).

- Si estamos participados por una entidad de capital riesgo, lo cual suele ser muy bien valorado, ya que es sinónimo de que nuestra empresa está controlada y supervisada desde el punto de vista económico-financiero.

- **Posición en mercado: competidores**

El banco desea saber también quiénes son los principales competidores, y que cuota aproximadamente podemos tener en este mercado. Analizando a los competidores y sus rentabilidades, también se obtiene una información muy interesante sobre si el sector en el que está la empresa es próspero o, por el contrario, si está en recesión.

- **Relación de clientes y proveedores**

De los clientes obtendrá información sobre la capacidad comercial actual y futura. De los proveedores conocerá la capacidad para pagar los compromisos que se han adquirido con ellos. "Si somos buenos pagadores con nuestros proveedores, también lo seremos con nuestros bancos", que en definitiva, también son proveedores, pero de dinero.

- **Número de empleados**

Al banco le interesará conocer la dimensión de la plantilla de la empresa, por dos motivos fundamentalmente:

- Por ver nuestra capacidad de producción, o de prestación de servicios a futuro.

- Por intentar captar también un posible negocio complementario con nuestros empleados/as (cuentas nóminas, préstamos personales, seguros,..) que suelen ser elementos complementarios de gran interés.

- **Estados financieros actualizados**

Los estados financieros depositados en el Registro Mercantil (estos son el Balance y Cuenta de Resultados). Suelen solicitar los de los tres últimos años.

- **Datos de obligaciones fiscales**

Nos solicitarán:

- Copias de los últimos impuestos pagados (IVA, IRPF, Impuesto de Sociedades...).

- Modelo 347 del último ejercicio (Clientes y proveedores de más de 3.000 euros).

- **Datos de los Avalistas que presentamos**

Para ello presentaremos las declaraciones de renta y patrimonio de los Avalistas.

- **Plan de Negocio**

En el que se deberá reflejar al menos:

- Descripción del sector en el que operamos

- Plan de actuación a medio plazo



- Plan de viabilidad económico-financiero
- Otra información relevante

- **Información que terceros tienen sobre nuestra empresa**

El banco o la entidad financiera puede acudir a las siguientes fuentes para realizar consultas:

- Consulta al **Registro de Aceptaciones Impagadas (RAI)**: se aparece en este registro cuando se han devuelto efectos - letras o pagarés - que estaban aceptados para pagar en una fecha concreta. Tienen acceso a este registro todas las entidades financieras.
- Consulta a la **Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIRBE)**.
- Consulta a la base de datos de la **Asociación de Entidades Financieras (ASNEF)**.
- Comprobación en el **Registro Mercantil** de la provincia donde tengamos nuestra sede social (están siempre en las capitales de provincia).
- Consulta al **Registro de la Propiedad**, para analizar la titularidad concreta de los bienes.
- Referencias de **terceros clientes del banco** (proveedores, clientes, competidores...).
- Solicitud a **empresas especializadas** en la realización de informes de riesgo comercial:
  - Informa (www.informa.es)
  - Ardán (www.ardan.es )

En resumen con toda la información que nos piden los bancos, buscan dar respuesta a una serie de preguntas muy sencillas:

- ¿Gana dinero nuestra empresa?
- ¿Disponemos de una buena estructura organizativa que garantice la continuidad de la empresa?
- ¿Es fiable nuestro sistema contable?
- ¿Estamos en un sector en auge o, por el contrario, nuestro sector está en recesión?
- ¿Somos los socios/as una garantía para esta operación de préstamo?
- ¿Tenemos buenos clientes?
- ¿Contamos con alianzas estables con partners y proveedores?
- ¿Es coherente el plazo de devolución del préstamo, en relación con la vida del bien o de la inversión?
- .....



## 2.2.2 Análisis de riesgo en la empresa

La impresión que se forme el banco sobre el riesgo asociado a la operación que le estamos planteando, normalmente suele ser la consecuencia de tres factores:

- La **imagen** que proyectemos durante las reuniones de negociación bancaria.
- La **seguridad** que transmita nuestra empresa, como organización capaz de sobrevivir en un mercado competitivo.

- El **equilibrio económico-financiero** que tengamos y nuestra capacidad para devolver los fondos solicitados.

Entrando en cada uno de ellos:

- **En relación con la imagen que traslademos**

El banco se fijará en los siguientes aspectos:

- **La prisa con la que planteemos la operación**

Una operación de financiación mínimamente importante, no la podemos plantear para resolver en 24 horas. Si estamos anticipando un efecto o una factura de un cliente si, pero si queremos solicitar financiación para la adquisición de un activo fijo, habrá que prever un plazo mucho más amplio, tanto para que nosotros/as presentemos el proyecto ante el banco, como para que el propio banco analice el riesgo implícito.

- **Que no seamos nosotros quienes acudamos al banco a negociar**

En ocasiones recurrimos a intermediarios “más expertos”, en principio para que negocien en nuestro nombre una operación de financiación, ya que pensamos que sus mayores conocimientos financieros nos pueden ayudar a definir mejor la operación. Sin embargo, al banco le interesa hablar y conocer con profundidad a las personas que van finalmente a devolverlo. Por lo tanto, podemos ir acompañados de un “experto en finanzas” para ayudarnos a negociar, pero nosotros también debemos estar allí.

- **Que no peleemos hasta el final las condiciones**

El banco desconfiará si nosotros aceptamos costes que puedan considerarse muy por encima de la media, ya que puede ser sinónimo de falta de confianza en nuestro propio proyecto. Negociar nunca será visto como algo negativo, sino simplemente como una actitud orientada a proteger nuestros intereses.

Al pelear las condiciones, debemos demostrar que estamos informados sobre cuales son las condiciones de mercado del préstamo que estamos pidiendo, y que ya hemos tenido ocasión de negociar con otros bancos, y que sabemos cuales son los parámetros que se manejan:

- Tipo de interés, en función del euribor vigente, más el diferencial que nos cobren por el riesgo.
- Las comisiones.
- El plazo de devolución.
- Un posible período de diferimiento o carencia durante el cual no pagamos.
- Las garantías o avales que nos puedan exigir:

- **El propio bien que estemos financiando**

Otro elemento que podrá aumentar la sensación de “riesgo” por parte del banco, será la tipología del bien en el que estemos invirtiendo, y su grado de relación e impacto positivo en el negocio de nuestra empresa.

Si es un **activo fijo**, el banco hará determinadas preguntas para saber si el activo que estamos comprando:

- Lo estamos adquiriendo a precios de mercado.



- Va a incidir positivamente en mi negocio, mejorando la capacidad tecnológica, la capacidad de producción o mejorando el plazo de respuesta.

Si es un **activo circulante**, de nuevo harán determinadas preguntas para saber:

- Si es normal en el sector financiero tanto activo circulante (existencias de materia prima o producto terminado, deudas de clientes, etc.).
- Si de nuevo esta inversión tendrá una incidencia positiva en el negocio, mejorando la capacidad de ventas, fidelizando a clientes etc.

#### - **La incoherencia de la documentación que presentemos**

Otro de los factores que pueden provocar que el banco catalogue esta operación como de riesgo, y por lo tanto, la deniegue o la cobre más cara, estará en la coherencia entre toda la documentación que presentemos, por lo que tendremos que tener cuidado con los siguientes aspectos:

- Que presentemos presupuestos de varios proveedores, si vamos a adquirir un bien.
- Que presentemos un estudio técnico de la idoneidad del bien.
- Que la vida útil del bien sea acorde a la duración del préstamo (no se puede comprar un camión e intentar pagarlo a dos años, ya que su vida útil es mucho mayor).

#### - **Credibilidad y conocimiento del promotor/a**

Dentro de la imagen que traslademos como empresa será fundamental el papel del promotor/a en la empresa y su implicación en la negociación. Por lo tanto se valorarán aspectos tales como:

- Historial, tanto profesional como de nuestras relaciones con la entidad bancaria.
- Experiencias laborales anteriores, trayectoria empresarial, profesional y de gestión, nuestra experiencia y logros.

Además de la credibilidad que suscitemos en la entidad, es fundamental para ésta conocer la **implicación financiera que tenemos nosotros en el proyecto**. Esta implicación se evalúa básicamente mediante el capital que el propio promotor/a esté dispuesto a comprometer en su propio proyecto de inversión. Es decir, el porcentaje que suponen los fondos propios aportados por el promotor, sobre los fondos totales requeridos por el proyecto.

No hay un nivel de autofinanciación que a priori pueda considerarse óptimo, ya que éste varía según el propio proyecto. Sin embargo, los proyectos de muy baja autofinanciación, no generan en principio, excesiva confianza en las entidades financieras.

#### - **En relación con la seguridad que se transmita**

El segundo gran elemento que puede hacer que el banco catalogue nuestra solicitud de financiación como de "riesgo", vendrá dado por lo que es nuestra empresa, definido por factores tales como:

##### • **Nuestra historia**

En muchas ocasiones, resulta más sencillo para una empresa que nace conseguir financiación bancaria, que para una empresa que lleva ya varios años en el mercado, ya que no siempre



nuestra historia anterior ayuda. En el caso de que hayamos tenido problemas financieros - que por otro lado, es muy frecuente en los primeros momentos de una empresa - o que, dando beneficios, no sean suficientemente altos como para que nos den un préstamo, podemos tener dificultades para que nos concedan la financiación deseada.

Por lo tanto, tendremos que ser lo suficientemente habilidosos como para resaltar nuestras fortalezas y atenuar nuestras debilidades.

- **El capital**

Como ya tuvimos ocasión de comentar anteriormente, nuestra estructura de capital reflejará también la apuesta personal que hacemos por nuestra empresa. Si somos una empresa con poco capital social, o con una política orientada a repartir todo el dividendo y no dejar una parte relevante en reservas, denotará nuestra falta de compromiso con la empresa.

- **Las instalaciones**

Seamos una empresa de producción o de servicios, la capacidad de ahorro e inversión en instalaciones propias suele interpretarse en muchas ocasiones de forma positiva, por lo que el banco también prestará atención a los medios físicos con los que contamos, y en qué medida estos medios pueden ayudarnos a apalancar nuestro negocio.

- **Nuestros recursos humanos**

Vivimos en una sociedad basada en el conocimiento, donde el capital más valioso de una empresa son las personas que la integran. Por eso, no nos deberá sorprender, si el banco se interesa por conocer qué características tiene el equipo humano que forma nuestra empresa.

- **El negocio**

Que tengamos productos innovadores, clientes con potencial de crecimiento, y que estemos operando en mercados emergentes, serán aspectos que el banco estudie, ya que al banco se interesa en anticipar cuál será el futuro de nuestra empresa, pues será durante ese "futuro" cuando devolvamos el préstamo que hayamos solicitado.

En resumen y al hablar de nuestra empresa como organización que opera en el mercado tendremos que resaltar el capital con el que contamos, entendido este de las siguientes maneras:

- **Capital humano**

Su capacitación, experiencia y polivalencia será garantías de que nuestra empresa mantendrá su competitividad en los próximos años.

- **Capital financiero**

El banco analizará si nuestra estructura de fondos propios - capital social y reservas - es acorde a la que tienen nuestros competidores.

- **Capital intelectual (know how)**

El conocimiento, y su plasmación en propiedad intelectual y patentes - activos inmateriales - serán también excelentemente valorados por los bancos, de cara a demostrar que nuestra empresa es una organización "excelente".

- **Capital relacional (know who)**

Hoy en día, el ámbito relacional es importantísimo, por lo que el banco valorará en qué medida somos conocidos, y estamos relacionados, con aquellos clientes y proveedores que pueden ayudar a consolidar nuestra empresa.

- **Capital organizativo**





El que tengamos la empresa organizada y sus procesos sistematizados - con o sin ISO - será un elemento que denote organización.

- **En relación co equilibrio económico-financieiro**

O banco analizará, por unha banda, cal é a nosa capacidade de devolver os fondos, e, por outra banda, se esa capacidade xa está comprometida con outros acredores, sexan de natureza bancaria, comercial, tributaria (Facenda, Seguridade Social...) ou de calquera outra.

Para saber de xeito fidedigno a capacidade de devolver os fondos solicitados, o banco solicitaranos a seguinte documentación:

- **Balances y Cuentas de Resultados.**
- **Liquidaciones de impuesto de Sociedades, de IVA y de retenciones a nuestros empleados/as IRPF.**

Para probar si tenemos o no capacidad de devolver los fondos, el banco lo hará en base al “**cash flow**”, que es el resultado de sumar al beneficio después de impuestos, los únicos gastos de la cuenta de resultados que no generan pagos, que son las **amortizaciones** técnicas de los bienes que hayamos adquirido, y las **provisiones** o dotaciones que constituyamos para hacer frente a posibles contingencias futuras.

Normalmente, el banco nos exige que **el importe anual de las cuotas de préstamos que tenemos que devolver, sea la mitad del Cash Flow Económico**. De esta manera, si somos capaces de generar anualmente un Cash Flow de unos 150.000 euros al año, el banco intentará que nuestros préstamos no supongan una devolución media anual de más de 75.000 euros, aunque es cierto que no existe un ratio o relación exacto.

Cabe distinguir dos situaciones:

- Empresas **en funcionamiento**: las provisiones a futuro están basadas principalmente en la evolución y tendencia de los últimos años de los estados financieros - Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias - de nuestra empresa.
- Empresas de **nueva creación**: las cifras son proyecciones, estimaciones a futuro, por lo que necesitan un mayor análisis de la consistencia de sus hipótesis de partida y de los resultados proyectados.

En ambos os casos os datos que se presentan compararanse cos del sector de referencia, analizando basicamente:

- Ratios de endeudamiento - apalancamiento - solvencia, liquidez, etc.
- Fondo de maniobra
- Ratios de actividad (márgenes, rotaciones, plazos de cobro/pago, etc.)

Señalar que, de manera adicional a la comprobación del Cash Flow que nuestra empresa es capaz de general anualmente, el banco analizará si parte de ese Cash Flow ya está comprometido con otros acredores, sean o no de naturaleza bancaria, analizando fundamentalmente el ratio de endeudamiento.

Por ello, recurrirán a solicitar informes nuestros a entidades tales como:

- **CIRBE: Central de Información de Riesgos del Banco de España** (<http://www.bde.es/>)



[clientebanca/cirbe/cirbe.htm](http://clientebanca/cirbe/cirbe.htm))

La Central de Información de Riesgos - CIRBE - es un servicio público que gestiona una base de datos en la que constan, prácticamente, todos los préstamos, créditos, avales, y riesgos en general que las entidades financieras tienen con sus clientes. Refleja los datos que tienen sobre una persona, física o jurídica, las entidades en sus bases de datos.

Imaginemos, por ejemplo, que nuestro banco está estudiando si darnos o no un préstamo. A través de CIRBE, y con nuestro conocimiento, el banco puede saber cuál es la deuda que ya tenemos con otras entidades, y así hacerse una idea mejor de nuestra solvencia. Una vez que nos concedan el préstamo, y mientras lo debamos, el banco será informado mensualmente de forma agregada de todos los nuevos riesgos que hayan sido declarados, lo que le ayudará también a conocer su situación, y ver si nuestra capacidad de devolver fondos se mantiene inalterada, o se ha visto comprometida por nuevos endeudamientos.

#### - Empresas especializadas

Además de los servicios oficiales, existen empresas privadas a las que los bancos suelen acudir para solicitarles informes sobre la empresa, que incluyan una serie de ratios, que les ayudarán a saber si generaremos suficiente cash flow, si estamos ya muy endeudados, o si los valores que registra nuestra empresa son coherentes con los del sector (nuestros competidores inmediatos).

Destaca la empresa **Informa**, que entre los numerosos informes que proporciona, el más útil será el denominado "Informe Financiero ", que es el modelo de informe más completo, dado que incluye, además de un informe comercial, los balances, cuentas de pérdidas y ganancias, y un completo análisis financiero correspondientes a los tres últimos años. También incluye un análisis sectorial, que compara la situación de una empresa en relación con su sector.

La base de datos de **Informa** se alimenta de múltiples fuentes de información, públicas y privadas, como el BORME - Boletín Oficial del Registro Mercantil - Depósitos de Cuentas Oficiales, BOE - Boletín Oficial del Estado - Boletines Oficiales Provinciales y de CC.AA., prensa nacional y regional, investigaciones ad hoc y publicaciones diversas.

Otros servicios o links de interés, que nos pueden ofrecer información interesante, tanto de nuestra empresa como del sector son los siguientes:

Información sobre balances de una empresa	Información de referencia/comparativa
<b>Nomefio</b> www.nomefio.es	<b>Central de Balances IGE</b> www.ardan.es/ige04/
<b>Ardán</b> www.ardan.es	<b>Central de Balances del Banco de España</b> www.bde.es/cenbal/cenbal.htm
<b>e-Infoma</b> www.e-informa.com	<b>Camerdata</b> www.camerdata.es
<b>CNMV</b> www.cnmv.es	<b>INE</b> www.ine.es
<b>Registro mercantil</b> www.registradores.org/mercantil/jsp/home.jsp	

Además de los elementos antes comentados, existen una serie de señales que el banco suele



considerar como **alertas**, que es interesante conocerlas y tenerlas en cuenta como:

- Cambios de propietarios o de los puestos directivos más importantes.
- Disminución de las inversiones de reposición y mantenimiento.
- Incremento del periodo de pago a proveedores.
- Rebajas no justificadas de los precios.
- Descubiertos continuos en cuentas corrientes o excesos en cuentas de crédito.
- Incremento anormal de las consultas comerciales.
- Contabilidad poco rigurosa.
- Incremento injustificado de activos intangibles.
- Respuestas evasivas.
- Ambiente general de dificultades financieras.

En resumen, **a mayor riesgo percibido por el banco mayor coste en la financiación**. Como sabemos, el tipo de interés que nos cobre un banco será la consecuencia de sumar al euribor un “diferencial” que será mayor cuanto más grande sea el riesgo.

**TIPO DE INTERES = EURIBOR + Riesgo**

Cuando los bancos se prestan dinero entre ellos, al no existir prácticamente ningún riesgo, el tipo de interés es el propio Euribor más un diferencial de cero o próximo a cero.

Como forma de evitar que el riesgo de la operación incida considerablemente en el coste de la misma, en muchas ocasiones el banco nos pregunta si podemos complementar una operación concreta de negociación bancaria con otras operaciones complementarias que nos ayuden a “redondearla”.

Por lo tanto, además de la propia operación de financiación, a toda entidad financiera le interesa el negocio inducido que podamos ofrecerle y que ayude a mejorar la “relación riesgo-rentabilidad” de la operación. Esta mejora facilitará, obviamente, la obtención de la financiación que buscamos.

Así, antes de acudir a la entidad financiera debemos plantearnos qué aspectos de nuestra actividad pueden resultar interesantes como aportantes de negocio para aquélla:

- Domiciliación de ingresos por ventas.
- Pagos a proveedores.
- Domiciliación de nóminas.
- Domiciliación de pagos de Seguridad Social.
- Impuestos, volumen de operaciones de extranjero, saldos medios.
- Nuestra hipoteca de la casa,... etc.



### 2.2.3 Seguimiento de la empresa

El análisis del riesgo de una operación bancaria no finaliza cuando el banco nos concede el préstamo solicitado, sino que continúa a lo largo de la vigencia o duración del préstamo.

Para realizar un adecuado seguimiento de que nuestra capacidad para devolver fondos se mantenga intacta, y si la cantidad prestada es elevada, el banco realizará el **seguimiento** de la evolución de nuestra empresa a través de los siguientes medios:

- Información puntual y suficiente sobre todo hecho o decisión relevante, y sobre cualquier circunstancia de carácter contingente, que afecte o pueda influir en la **evolución de los negocios** de la sociedad.
- **Rentabilidad y situación financiera, política de inversiones o distribución de dividendos**, así como los cambios significativos que se produzcan en el **órgano de administración o en la estructura accionarial** de nuestra empresa.
- Al menos con periodicidad anual, unos **estados financieros** que comprendan como mínimo el balance y la cuenta de resultados de la sociedad, y que se presenten con la forma y los criterios establecidos para las cuentas anuales.



## 2.3. La preparación de las reuniones de negociación con bancos

Lo primero que tenemos que realizar a la hora de preparar cualquier tipo de negociación, es marcarnos unos objetivos, que podrían resumirse en las siguientes cuestiones:

- ¿Qué queremos conseguir?
- ¿Cómo podemos conseguirlo?
- ¿Por qué?

Una vez que tengamos claro nuestros objetivos, debemos meditar si los objetivos que nos hemos marcado son realistas. De todos los objetivos que nos hemos marcado debemos tener claro **cuáles son los más importantes**, porque van a ser los que marquen nuestro margen de negociación (cuestiones deseables en las que estaríamos dispuestos a negociar y cuáles son innegociables).

El siguiente paso, será saber cuál va ser la **posición de interés de nuestro interlocutor**; necesitamos saber cuáles van a ser sus prioridades y cuál podría ser su margen de negociación. Para ello, debemos analizar toda la información disponible que tengamos acerca de la otra parte y sus posibles puntos de vista.

Puede ayudarnos a analizar esta información, dar respuesta a la batería de preguntas siguiente:

- ¿Cómo es nuestro interlocutor?
- ¿Cuáles son sus posiciones de interés? No debemos obviar en esta cuestión los objetivos emocionales, como el reconocimiento, la seguridad o la mejora de relaciones.
- ¿Qué podemos conseguir, que sea de poco valor para él y de mucho valor para nosotros?
- ¿Qué opciones nos puede plantear?
- ¿Qué concesiones podemos hacer y cuáles pensamos que puede hacer él?
- ¿Qué consecuencias positivas y negativas tendría para mí aceptar sus propuestas?
- ¿Qué consecuencias positivas y negativas tendría para él, aceptar la propuesta?
- ¿Puedo cambiar mi propuesta en alguno de los aspectos para reducir los inconvenientes o para aumentar las ventajas que tiene para él?

Para asegurar que nuestra negociación bancaria tenga éxito, también deberemos cultivar nuestras **habilidades de negociación** y enfocar bien la misma, para asegurarnos que conseguimos el objetivo deseado. Por ello a continuación pasaremos a describir los siguientes aspectos:

- Cualidades a potenciar como negociador.
- Defectos a evitar.
- Elección de la estrategia de negociación.

Entrando en cada uno de ellos:

- Cualidades a potenciar como negociador

Habitualmente se consideran que deben ser las siguientes:



- **Flexibilidad.** Hay que ser consciente de que hay que ceder siempre para conseguir que ambas partes obtengan una ganancia.
  - **Paciencia.** No se puede pretender cerrar siempre una operación en 24 horas.
  - **Mente analítica.** No me puedo dejar llevar por las emociones. Estoy negociando con un proveedor financiero y, por lo tanto, estoy negociando con números.
  - **Capacidad de escucha.** Cuanto más escuchemos, más sabremos de nuestro contrincante.
  - **Perseverancia.** Insistir siempre ha sido la mejor de las estrategias.
  - **Autocontrol.** Hay que trasladar la sensación de que la situación la controlamos nosotros y no al revés.
  - **Creatividad.** Si nuestro planteamiento inicial se trunca, deberemos ser capaces de buscar alguna solución que sea equivalente.
  - **Capacidad de observación.** Viendo lo que hace nuestra competencia aprenderemos y evitaremos cometer sus mismos errores.
  - **Persuasión.** Las dotes de convicción están muy ligadas a la confianza que el propio promotor tenga en el proyecto.
  - **Autoconfianza.** Si el propio promotor no cree en su proyecto y en la necesidad de una financiación concreta, no le podrá exigir al banco que lo haga por él...
- **Defectos a evitar**

Si no somos capaces de fortalecer nuestras cualidades como negociadores/as, al menos deberemos evitar o suavizar algunos de los **defectos más habituales**:

- **Rigidez.** Una postura inamovible siempre lleva a posiciones de si-no que no son deseables, ya que pueden desbaratar una operación.
- **Agresividad.** Hará que nuestro interlocutor no se muestre abierto y sincero, si no que se retraiga por miedo a nuestra respuesta.
- **Incomodidad ante la incertidumbre.** Hoy en día, las condiciones que se firman en la mayoría de las operaciones de financiación, llevan aparejadas tipos de interés variables y cláusulas abiertas, que no pueden causarnos incomodidad, ya que son las reglas actuales del mercado.
- **Incapacidad de autocrítica.** Será vista negativamente por nuestro interlocutor, ya que todos pensamos que tenemos la razón.
- **Ingenuidad.** No podemos parecer ingenuos. Tenemos que ir preparados e informados a las reuniones.
- **Exceso de emotividad.** El exceso de emotividad también puede ser contraproducente, ya que en definitiva no hay nada pasional en una operación de financiación: simplemente es una negociación con un proveedor, pero de financiación.
- **Exceso de complacencia.** Puede generar desconfianza el que seamos complacientes en exceso, acatando todas las condiciones sin pelearlas razonadamente.



### • Elección de la estrategia de negociación

Hoy en día se han producido diversos cambios respecto a como se negociaba en el pasado con las entidades bancarias. En el siguiente cuadro podemos ver cuál ha sido la evolución:

Negociación moderna	Negociación tradicional
Ambas partes tienen una relación de negocios y amistosa	Ambas partes se consideran adversarios
Se busca un acuerdo	Se busca una victoria
Se confía en ambas partes	Se desconfía mutuamente
Se actúa con transparencia y se aporta toda la información necesaria	Se oculta información
Se hacen concesiones para evitar que se deteriore la relación cliente-proveedor	No se hacen concesiones
No se entra nunca en lo personal sino en lo estrictamente empresarial	Se personalizan los problemas y se hacen alusiones personales

Otras tareas que podríamos incluir en la fase de preparación son:

- Informarme de todo aquello que nos pueda resultar útil a la hora de negociar (implicaciones legales, etc.).
- Debemos ponernos también en el lugar de la entidad e imaginar cómo defenderíamos su postura. Pensar en qué opciones creemos que planteará, y qué dificultades vemos en aceptar su propuesta.
- Debemos preparar y llevar documentación, esquemas, etc., para tener en mano cualquier información que pueda resultar útil consultar durante la negociación.
- Sería útil hacer un guión donde incluyamos la actitud que queremos mantener, las preguntas que queremos hacer a la otra parte, nuestra explicación de cómo vemos el problema, qué soluciones propondríamos y qué consecuencias positivas tendría para la otra parte aceptarla.
- Podríamos considerar la posibilidad de pedir opinión a un experto, o a una persona que nos inspire confianza.

A modo de resumen de lo visto anteriormente, y de manera previa a toda negociación bancaria sería de gran utilidad llevar hecho un ejercicio de reflexión donde puntuásemos (de 1 a 10) las tres vertientes más importantes de la misma:

- La empresa, que es quién pide el préstamo.
- La propia operación de financiación.
- El responsable de la negociación.

La realización de este pequeño autodiagnóstico nos será de gran ayuda para identificar nuestras debilidades y fortalezas, concentrándonos en las segundas e intentado minimizar las primeras.



La empresa		La operación		El perfil negociador	
Criterios	1-10	Criterios	1-10	Calidades	1-10
1.- Historia		1. Prisa		1. Flexibilidad	
2.- Capital		2. Elección del interlocutor		2. Paciencia	
3.- Instalaciones		3. Actitud negociadora		3. Mente analítica	
4.- Recursos humanos		4. El propio bien		4. Capacidad de escucha	
5.- Negocio		5. Información incoherente		5. Perseverancia	
6.- Organización		6. Credibilidad del promotor		6. Autocontrol	
7.- Cash flow		7. Avales		7. Creatividad	
8.- Solvencia				8. Capacidad de observación	
9.- Endeudamiento				9. Persuasión	
10.- Posición sectorial				10. Autoconfianza	

### 2.3.1 ¿Con cuántos bancos conviene trabajar?

Las relaciones que tenemos con las entidades financieras han cambiado bastante a lo largo de los últimos años. No hace mucho, existía un cierto recelo a negociar cualquier condición que el banco nos imponía. Debemos ser conscientes de que un banco es una empresa más, que tiene como objetivo ganar de dinero, pero también como cualquier otra empresa, tiene distintos tipos de clientes a los cuáles, igual que nosotros en nuestras respectivas actividades, miden según ciertos parámetros.

Si logramos ser un buen cliente de las entidades con las que trabajemos, podremos conseguir mejores condiciones a la hora de negociar cualquier tipo de operación financiera.

Independientemente de que nuestra empresa sea grande o pequeña, tendremos unos recursos limitados, y si trabajamos con muchos bancos a la vez, necesariamente el volumen de negocio que gestionamos con cada uno de ellos, descenderá, y con ello perderemos poder de negociación, porque posiblemente no seamos un cliente importante para ninguno de ellos. En cambio, si trabajamos con pocas entidades, el volumen de negocio a repartir será mayor, lo que cambiará radicalmente el punto de vista del banco, consiguiendo que no seamos un cliente más, sino alguien a tener en cuenta.

Pero tampoco debemos correr el error de trabajar con una única entidad, porque nos quitaría margen de maniobra. Por ejemplo, si esa entidad por el motivo que fuese no nos concediera más crédito, no tendríamos donde acudir porque en otras entidades nuestra empresa no tendría la suficiente consideración.

**Si somos una pequeña empresa, lo recomendable es trabajar con dos o tres bancos.** Si fuéramos una empresa mayor, podríamos incrementar el abanico, pero como ya hemos comentado anteriormente, sin ampliarlo demasiado, porque si no perderíamos poder de negociación.

Aunque es cierto que al banco le importa la calidad de las operaciones, también lo es el volumen de operaciones que gestionamos con ellos.





## 2.4. Interpretación de las cláusulas contractuales

La información al cliente es regulada por la *Orden sobre Transparencia de las Condiciones Financieras de los Préstamos Hipotecarios*, emitida por el estado español en 1994, y debe proporcionarse por escrito, ya sea por medio de documentos o folletos, a fin de ofrecer una visión de cada oferta hipotecaria.

Los contratos bancarios no son más que el esquema jurídico de la operación bancaria, que sustenta y explica la ejecución de la misma. Contrato y operación, pueden ser simultáneos y confundirse en la práctica.

El contenido de los contratos bancarios está constituido por el **crédito**, entendido como el respaldo económico que ofrece una entidad financiera por un determinado período de tiempo.

Los contratos bancarios deben cumplir una serie de **requisitos mínimos**:

- Deben realizarse de **buena fe**, tanto en la formación, ejecución e interpretación del mismo.
- Debe ser **rápido de perfeccionamiento y de fácil constatación de su ejecución**. El primer requisito se logra por la uniformidad de las cláusulas y contratos de formularios impresos, y la segunda se obtiene mediante los asientos contables.
- Los contratos deben ser **confidenciales**, no se pueden revelar informaciones sobre las fuentes, destino y cuantía de las operaciones realizadas con sus clientes, y de los estados financieros de estos.
- Deben ser **comprensibles** por ambas partes.

Los contratos bancarios son, en su mayoría, contratos de adhesión, esto quiere decir que las cláusulas son redactadas por una sola de las partes - en este caso la entidad financiera - limitándose la otra a aceptar o rechazar la integridad del contrato. Junto a estas cláusulas, se incluyen también cláusulas particulares, que son las previstas para el caso concreto. Por todo esto, el empresario, se encuentra en una posición de debilidad, por lo que el Derecho tutelar lo protege, impidiendo que las entidades financieras puedan hacer un uso abusivo de su libertad contractual.

Después de haber analizado los requisitos mínimos que debe cumplir un contrato bancario, deberemos tener en cuenta ciertas reglas de interpretación y principios de validez, con base en nuestra legislación, a la hora de contratar un producto con una entidad financiera:

- **Sólo estamos obligados al cumplimiento de las condiciones generales** que se hallan en el documento del contrato, y no en otros, a menos que se nos facilitasen y aceptásemos dicho acuerdo, o que el contrato contenga una referencia expresa a dichos documentos.
- **Todas las cláusulas tienen que ser comprensibles** para un individuo medio; cualquier cláusula incomprensible se entiende por no puesta. Así, quedan excluidas expresiones técnicas, como por ejemplo las fórmulas de matemáticas financieras para el cálculo de los intereses.
- **Las cláusulas deben interpretarse en su conjunto**. Si alguna cláusula tiene varios sentidos, deberá entenderse el más adecuado para que produzca efecto; si una palabra tiene diversas acepciones, debe entenderse aquella que sea más conforme a la naturaleza del contrato.
- Si existiese algún tipo de discrepancia entre una condición general y una cláusula particular, **prevalece la más beneficiosa para el consumidor**.



- Si hubiese contradicción entre el contenido de una cláusula general y el de una particular, **prevalece la particular**. Pero esta regla, sólo es de obligado cumplimiento si se cumple la condición anterior. Es decir, si la condición general es más beneficiosa para el consumidor que la particular, prevalece la general.
- **Siempre que exista algún tipo de duda de interpretación en el contrato, se resolverá esta en contra de quien lo redactó**, es decir la entidad financiera.

A modo de ejemplo, si en un contrato de préstamos se ha cometido un error en el cálculo de la cuota de amortización, el cliente puede cumplir pagando lo que le resulte más conveniente: la cuota pactada, o las nuevas cuotas que resultarían al tipo de interés que aparece en el contrato. Pero si es la tasa anual de equivalencia - TAE - la que ha sido calculada incorrectamente no se podrá aplicar dicha regla, porque el TAE, sólo consta en el contrato a título informativo.

- **Se consideran nulas y se entienden por no puestas las cláusulas abusivas**, y tienen esta consideración cualquier cláusula contraria a la buena fe. Entre otras, las que otorgan a la entidad financiera facultad para resolver discrecionalmente el contrato o las condiciones abusivas del crédito.
- **El contrato será nulo si, una vez suprimida una cláusula que es nula, resulta injusto para alguna de las partes**. Pero la solución será distinta si la nulidad del contrato perjudica al consumidor. Por ejemplo, en el caso de una hipoteca con alguna cláusula abusiva, no favorecerá al consumidor si se declarase nulo el contrato y tuviese que devolver la cantidad prestada antes del vencimiento pactado.



## 2.5. Caso práctico

Trabajamos con dos bancos bajo las siguientes condiciones:

CONDICIONES	BANCO A			BANCO B			EMPRESA
CONCEPTO	Volumen	Interés	Comisiones	Interés	Comisiones	Volumen	
FINANCIAMIENTO	3 %		3.000	5 %		500	3.500
PAGO POR TRANSFERENCIA		2 %	10.000		1 %	5.000	10.500

Condiciones de la financiación:

El Banco A: nos exige que le cedamos como mínimo la tercera parte de las transferencias.

El Banco B: no nos pide ninguna compensación. Cobra todos los servicios por su coste con independencia de que la empresa le ceda más o menos volumen de otros productos financiero.

**Cuestiones:**

- ¿Hemos repartido el negocio de forma correcta?
- ¿Dónde debemos negociar y por qué?
- ¿Con qué banco existe un mayor beneficio potencial de negociación?

**Resolución:**

a) ¿Hemos repartido el negocio de forma correcta?

No cuadro seguinte móstrase o custo del financiamento en ambos os bancos e o custo total que supón este tipo de financiamento para a empresa:

CONDICIONES	BANCO A				BANCO B				EMPRESA
CONCEPTO	Volumen	Interés	Comisiones	Total	Volumen	Interés	Comisiones	Total	Coste
FINANCIAMIENTO	3.000	90		90	500	25		25	115
PAGO POR TRANSFERENCIA	10.000		200	200	5.000		50	50	250
<b>TOTAL</b>	<b>13.000</b>	<b>90</b>	<b>200</b>	<b>290</b>	<b>550</b>	<b>25</b>	<b>50</b>	<b>75</b>	<b>365</b>

O resultado óptimo para a empresa sería tramitar cada produto co banco que ofrezca menor custo ou maior rendibilidade, a condición de que o permitan as restricións impostas pola entidade.

Polo tanto, neste caso a distribución óptima del financiamento quedaría del seguinte xeito:



DISTRIBUCIÓN ÓPTIMA	BANCO A				BANCO B				EMPRESA
CONCEPTO	Volumen	Interés	Comisiones	Total	Volumen	Interés	Comisiones	Total	Coste
FINANCIAMIENTO	3.000	90		90	500	25		25	115
PAGO POR TRANSFERENCIA	5.000		100	100	10.000		100	100	200
<b>TOTAL</b>	<b>8.000</b>	<b>90</b>	<b>100</b>	<b>190</b>	<b>10.500</b>	<b>25</b>	<b>100</b>	<b>125</b>	<b>315</b>

Como vemos con la nueva distribución de la financiación tenemos una diferencia de 50 unidades monetarias, debidas al error en la distribución del negocio bancario.

**b) ¿Dónde debemos negociar y por qué?**

Lo primero que debemos hacer es fijarnos unas condiciones objetivo de la negociación.

Por ejemplo: vamos a considerar como condición objetivo la mejor para cada tipo de operación, esto es el 3 % para la financiación y el 1 % para las transferencias.

DISTRIBUCIÓN MÍNIMA	BANCO A				BANCO B				EMPRESA
CONCEPTO	Volumen	Interés	Comisiones	Total	Volumen	Interés	Comisiones	Total	Coste
FINANCIAMIENTO	3.000	90		90	500	15		15	105
PAGO POR TRANSFERENCIA	5.000		50	50	10.000		100	100	150
<b>TOTAL</b>	<b>8.000</b>	<b>90</b>	<b>50</b>	<b>140</b>	<b>10.500</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>115</b>	<b>225</b>



El resultado obtenido se reduce hasta los 25,5 millones de euros. Indica cuál sería el menor coste que tendría la empresa en el supuesto de que consiguiera el objetivo de negociación.

**c) ¿Con qué banco existe un mayor beneficio potencial de negociación?**

Banco A = Resultado óptimo - Resultado mínimo = 190 - 140 = 50

Banco B = Resultado óptimo - Resultado mínimo = 125 - 115 = 10

Por lo que podemos ver en el banco A existe un mayor beneficio potencial de negociación que en el banco B.

El sobre coste bancario que tenemos con el banco A, es el coste de la financiación en transferencias, ya que en el banco B el coste es la mitad.

Deberemos negociar con el banco A para que nos iguale las condiciones de las transferencias a las del banco B.