



A negociación bancaria

MANUAIS PRÁCTICOS DE GESTIÓN

ÍNDICE

1. Introducción	7
1.1. Obxectivos do caderno	7
1.2. A importancia da negociación bancaria	8
2. A negociación bancaria	11
2.1. Criterios de avaliación	11
2.2. Planificación das distintas etapas do proceso de negociación	16
2.3. A preparación das reunións de negociación con bancos	27
2.4. Interpretación das cláusulas contractuais	31
2.5. Caso práctico	33

1. Introducción





1. Introducción

1.1. Obxectivos do caderno

A obtención do financiamento necesario para abordar un proxecto de **investimento**, ou para facer fronte a tensións concretas de **tesourería**, supón enfrontarse a un proceso de negociación coa entidade que pretendemos que nos facilite os fondos precisos.

O obxectivo que persegue este caderno é ofrecer as pautas oportunas para afrontar ese proceso, coñecendo os criterios que xeralmente aplican as entidades financeiras ao avaliar as súas operacións, axudando a planificar o proceso negociador, e a preparar suficientemente as reunións cos bancos. Ofrécese ademais información sobre como interpretar as principais cláusulas que se aplican nos contratos financeiros.



1.2. A importancia da negociación bancaria

O proceso de concentración que se veu producindo nas últimas décadas no sector financeiro internacional provocou un cambio significativo nos procesos de negociación coas entidades financeiras. Así, foron perdendo peso factores tradicionalmente valorados, como a confianza co persoal da entidade na que se solicitaba financiamento, o historial do solicitante como cliente, ou outros factores de carácter máis subxectivo, para dar paso a uns procesos de análises ríxidas, nos que se consideran principalmente parámetros de risco e rendibilidade da operación para a entidade.

Coñecer baixo que criterios toma as decisións quen queremos que nos conceda o financiamento que necesitamos, e ser capaz de potenciar os factores positivamente valorados e de atenuar os que non van ser tan ben acollidos polo noso interlocutor financeiro, será de vital importancia para afrontar con éxito calquera proceso negociador.



2. A negociación bancaria





2. A negociación bancaria

2.1. Criterios de avaliación

Se queremos conseguir algún tipo de financiamento bancario, haberá unha ampla gama de elementos que serán valorados de forma distinta segundo se trate dun produto financeiro ou outro, e tamén se se trata de distintas entidades, pero basicamente:

- **Debemos transmitir confianza:** se xa é difícil pedir diñeiro no ámbito persoal, máis difícil é facelo para un negocio; xa non falemos de facelo en tempo de crise, onde a desconfianza invade o sector financeiro. Dous factores son básicos á hora de xerar confianza:
 - **Contía da operación:** hai que ter moito coidado ao pedir unha cantidade demasiado elevada, xa que pode xerar a temida desconfianza do sector financeiro.
 - **Prazo:** non é prudente mostrar urxencia, xa que, ademais de que se pon en risco a confianza da entidade (¿por que ten tanta prása por obter o diñeiro?), a devandita entidade adquire un enorme poder na negociación.
- **Debemos dispoñer dun proxecto viable** ou dun destino lóxico para o que pedimos: se o banco percibe que cremos no noso proxecto ou no investimento que imos realizar, e documentamos a viabilidade da operación, por exemplo, cun plan de negocio, confiará máis en nós e facilitará a consecución de financiamento.
- **Teremos que ofrecer suficientes garantías** materiais para cubrir o risco que a entidade vai correr coa nosa operación. Ata non hai moito tempo, a maioría das entidades financeiras unicamente valoraba as garantías, de maneira que, se se ofrecían unhas garantías mínimas, o banco prestábache o diñeiro con independencia da viabilidade do proxecto. Pero na actualidade isto cambiou radicalmente, e ata nos préstamos de pequena contía as entidades están pedindo un estudo de viabilidade do proxecto de investimento que se vai realizar, ou das necesidades de circulante reais da empresa.



2.1.1 Credibilidade e coñecemento do promotor

Tanto se o promotor é unha persoa xurídica coma se se trata dunha persoa física, ten unha especial relevancia o **historial, tanto profesional coma das relacións coa entidade**. Nunha primeira aproximación, a credibilidade virá dada, entre outros **factores**, por:

- **Traxectoria, experiencia e logros empresariais, profesionais e de xestión** de quen presenta a solicitude do financiamento. Cando se trate de persoas xurídicas, as entidades financeiras queren coñecer quen son os socios, directivos e membros do Consello de Administración.
- **Evolución histórica do negocio** nos últimos anos. Para iso as entidades financeiras valeranse dos estados financeiros –balance e conta de resultados– da empresa.
- **Antecedentes financeiros de riscos** coa propia entidade (préstamos, créditos, puntualidade nos pagos, uso dos límites concedidos etc.), así como existencia de situacións anormais (aparición en rexistros de morosos, involucración en quebras ou suspensións de pago etc.).

2.1.2 Participación do promotor no investimento

Ademais da credibilidade que o propio promotor suscite na entidade, será fundamental coñecer a implicación financeira que o promotor toma no proxecto. Esta implicación avalíase basicamente mediante o **capital que o promotor estea disposto a comprometer no seu propio proxecto de investimento**.

Na maioría das pequenas empresas, o valor futuro destas está ligado estreitamente á propia personalidade do seu xerente. Por esa razón, cada vez máis os bancos, ademais de solicitar toda a documentación relativa á marcha da empresa, adoitan pedir garantías persoais deste, ademais dun seguro de amortización por se lle pasa algo.

Ademais, as entidades adoitan esixir un grao de implicación por parte do promotor do proxecto solicitado. Dependendo do tipo de investimento que se vai realizar e do risco da operación, unha determinada porcentaxe debe estar financiada co capital do propio empresario. Non hai un nivel de autofinanciamento que a priori poida considerarse óptimo, xa que este varía segundo o propio proxecto. Con todo, os proxectos de moi baixo autofinanciamento non xeran, en principio e desde esta consideración, excesiva confianza nas entidades financeiras.



2.1.3 Capacidade de xerar fondos do proxecto

A capacidade de xerar fondos dun proxecto é un factor primordial analizado pola entidade financeira na concesión de financiamento en firme, xa que determina a capacidade para reembolsar o capital prestado e os xuros correspondentes.

Neste sentido, cabe distinguir:

- Empresas en **funcionamento**: as previsións de futuro están baseadas principalmente na evolución dos últimos anos dos estados financeiros (balance e conta de perdas e ganancias) da empresa.
- Empresas de nova **creación**: as cifras son proxeccións, estimacións de futuro, polo que precisan unha maior análise da consistencia das súas hipóteses de partida e dos resultados proxectados.
- En ambos os casos os datos que se presentan compararanse cos do **sector** de referencia, analizando basicamente:
 - Índices de endebedamento –apancamento–, solvencia, liquidez etc.
 - Fondo de manobra.
 - Índices de actividade (marxes, rotacións, prazos de cobro / pago etc.).

Moitas veces estamos máis preocupados en pensar se o banco estaría disposto a aprobar a operación que en pensar se é adecuado ou non pedirlle ao banco o montante total do investimento.

Debemos distinguir primeiro entre préstamos para financiar **circulante** (para financiar existencias ou crédito a clientes, por exemplo) e préstamos para **investimento** en activo fixo (maquinaria, equipos, vehículos etc.).

Cando se trata de operacións de circulante debemos xustificar claramente o motivo de tal necesidade. O normal é que necesitemos este tipo de financiamento en **etapas de crecemento** da nosa empresa.

Se aumentamos a nosa facturación, precisamos maiores niveis de stock e o saldo da conta de clientes aumentará tamén proporcionalmente. Para este tipo de financiamento adoitamos utilizar as pólizas de crédito, e, se se xustifica que é por razóns de crecemento, as entidades non adoitan poñer demasiados problemas. No caso de que esta solicitude de financiamento se deba á falta de liquidez, por unha mala xestión na nosa tesourería ou por falta de pagamento dos nosos clientes, as entidades financeiras adoitan ver este tipo de operacións como de alto risco, e adoitan poñer bastantes trabas para conceder este tipo de financiamento.

Se falamos de financiamento para o **investimento**, en moitos casos con independencia da viabilidade e das garantías que presente o proxecto, é probable que o banco non **financie máis do 70%** da totalidade do investimento (da base imponible; non financiará tampouco o IVE, que se recupera por medio de liquidacións trimestrais ou mensuais do imposto).

Isto adoita ocorrer de xeito moi habitual cando tratamos operacións financeiras subvencionadas –ICO, Igape etc.– tramitadas a través de sociedades de garantía recíproca (SGR).

Se o tramitamos coa SGR, o normal é que ademais nos esixan que xustifiquemos que dispoñemos do 30 % do total de recursos necesarios, sen financiar o importe do IVE. Con iso trátase de evitar que se presenten facturas proforma de investimento con importes inflados artificialmente.

O empresario deberá correr tamén certos riscos. **Se se realizan fortes investimentos coas garantías xustas, e non se capitaliza para nada a empresa, o equilibrio financeiro desta rompe.** Para un bo financiamento será necesario o equilibrio entre os fondos propios e os fondos alleos.

A entidade financeira sempre confiará máis nun proxecto no cal a empresa financiou unha parte con fondos propios, ben porque se xeraran beneficios ou reservas, ou ben por fondos achegados polos socios da empresa, mediante unha ampliación de capital.

Deste xeito as entidades buscan que o endebedamento sexa menor, e que as empresas se involucren máis no proxecto, correndo riscos xunto coa entidade.

O gran problema de moitas empresas é precisamente a falta de recursos propios. Por exemplo, a maioría das sociedades limitadas constitúese co capital social mínimo de 3.005,06 €, e realizan todos os seus investimentos a base de préstamos, o que desequilibra totalmente a súa estrutura.

Recoméndase que os **fondos propios** da empresa estean situados polo menos entre o 40 e o 50% do total do pasivo.



2.1.4 Garantías prestadas polo promotor da empresa

Unha vez que a entidade financeira realiza unha primeira análise sobre:

- A viabilidade do proxecto e a credibilidade do promotor
- A finalidade concreta da operación
- A capacidade de devolución do financiamento
- O prazo de devolución do financiamento

Pasará a analizar as **garantías** que o promotor pode achegar, é dicir, o apoio que este pode proporcionar para cubrir o risco da operación.

Temos que ser conscientes de que, aínda que a achega de garantías pode ser un factor importante, non é suficiente por si mesma á hora de conceder o financiamento por parte da entidade. Posiblemente a xeración de fondos do proxecto é o factor máis importante.

Unha garantía que as entidades financeiras valoran positivamente é a obtención dun aval por parte dunha sociedade de garantía recíproca.

Principais tipos de avais ou garantías que nos adoitan pedir:

- **Aval persoal**

É a garantía de que unha terceira persoa, por exemplo, un familiar, se fará responsable do pago do préstamo, no caso de falta de pagamento por parte do titular.

Exemplo: supoña unha persoa nova que acaba de montar o seu propio negocio, con moi poucos recursos. O banco, para conceder o préstamo, esixe un aval, e o pai desta persoa asina como corresponsable, asumindo os pagos do crédito no caso de que o mozo non lles poida facer fronte.

Este tipo de aval é o máis habitual, xa que **é sinxelo, non require ningún gasto adicional** na operación, e para o banco é suficiente se está demostrada a capacidade financeira do mencionado avalista.

O problema deste tipo de avais reside en atopar a persoa que asine o préstamo, xa que non obtén ningún beneficio e, pola contra, faise corresponsable do pago.

- **Dereitos reais**

Este tipo de aval consiste en deixar como **“peñor”** un ben moble ou inmobile, de tal xeito que, no caso de falta de pagamento do préstamo, o acredor executará ou fará seu **“o peñor”** para cobrar o debido.

Este tipo de avais ten o inconveniente de que, ata que non se pague a totalidade do préstamo, **“o peñor”** non se recupera, é dicir, se unha persoa ten un piso e o deposita como aval, ata que non acabe de pagar todo o préstamo do vehículo, non poderá vender o piso.

Como é lóxico, o banco ou caixa nestes casos sempre adoita pedir garantías que superen, ás veces con moito, o valor do préstamo.



- **Aval bancario**

É a garantía de que **outra entidade financeira**, distinta da que outorga o préstamo, se fará cargo das débedas en caso de falta de pagamento.

Utilízanse moito para demostrar solvencia ante organismos públicos, ou como “peñor” mentres se explotan concesións nas que o titular require unha garantía, de tal xeito que, en caso de incumprimento, poida executar o aval.

Ten un inconveniente engadido, e é que **custa diñeiro**. En función do tempo e da cantidade prestada, é necesario pagar unha cota.

2.1.5 Compensacións para a entidade financeira

Ademais da propia operación de financiamento, a toda entidade financeira lle interesa o negocio inducido que o promotor pode ofrecer e que axuda a mellorar a “relación risco-rendibilidade” da operación. Esta mellora facilitará, obviamente, a obtención do financiamento requirido.

Así, antes de acudir á entidade financeira, o promotor debe preguntarse que aspectos da súa actividade poden resultar interesantes como xeito de proporcionar negocio para aquela: domiciliación de ingresos por vendas, pagos a provedores, domiciliación de nóminas, domiciliación de pagos de Seguridade Social e Impostos, volume de operacións de estranxeiro, saldos medios etc.

2.1.6 Diversificación do risco entre varias entidades

Este aspecto pode ser introducido na negociación por ambas as partes:

- O promotor informa sobre a presentación global do financiamento do proxecto que se está estudando.
- A entidade financeira, tras a análise do proxecto e das súas necesidades financeiras, pode suxerir unha estruturación financeira da operación que pase pola diversificación do risco.

A diversificación é positiva para todas as partes:

- Para o promotor, é conveniente traballar con varias entidades financeiras. Cando se acode a varias entidades, compáranse inevitablemente as ofertas e tómase o mellor de cada unha.
- Para as entidades financeiras, a diversificación permite en certos casos que un risco se dilúa entre un grupo de entidades.



2.2. Planificación das distintas etapas do proceso de negociación

Para que o proceso de negociación que vaiamos realizar resulte eficaz, é necesario planificalo con antelación, prestando especial atención aos puntos que son de máximo interese para as entidades financeiras. Iremos dividir a planificación dun proceso de negociación en tres partes diferenciadas.

- **Recollida de datos**
 - Datos sobre a proposta concreta de financiamento
 - Datos sobre a miña empresa que eu posúa
 - Datos sobre a miña empresa que teñan outras entidades
- **Análise do risco da empresa**
 - A empresa e o seu contorno ou sector ao que pertenza
 - Análise económico-financiera para determinar a capacidade de endebedamento e de devolución de fondos
 - Relación de bens que poden constituír garantías ou avais
- **Seguimento da empresa unha vez concedido o préstamo**

2.2.1 Recollida de datos



16

Os bancos autodefinense normalmente como “empresas ou entidades conservadoras”, xa que operan con diñeiro que maioritariamente non é seu, senón das persoas e empresas que llelo deixaron en depósito, e por iso son cautas.

Por este motivo, os bancos sempre pecan en exceso no relativo á solicitude de información, xa que a mellor forma de saber quen somos non é deixarse levar pola primeira impresión —aínda que sempre conta—, senón intentar formarse unha opinión sobre nós de acordo con feitos e, polo tanto, probada con documentos.

Coa documentación que os bancos nos adoitan pedir para orientar a negociación bancaria buscan fundamentalmente dar resposta a se seremos capaces de devolver o préstamo nas condicións pactadas de tempo e forma (rendibilidade-xuro).

Normalmente a solicitude de información adóitase estruturar en tres partes:

- Información que acredite para que pedimos o diñeiro
- Información que posuímos nós da nosa empresa
- Información que terceiros teñen sobre a nosa empresa

Entrando en detalle en cada unha delas:

- **Información que acredite para que pedimos o diñeiro**

Neste apartado deberemos dar resposta a unha serie de preguntas. Estas son:

- **¿Canto diñeiro precisamos?**

Debemos ter claras e estar seguros en todo momento das nosas necesidades de financiamento, porque un constate baile de números xera desconfianza á entidade.

- **¿Para que o queremos?**

O diñeiro que lle solicitemos á entidade financeira deberá ir destinado a un fin determinado como:

- Para un investimento en activos fixos (máquinas, vehículos, I+D...)
- Para un investimento en activos circulantes (stocks...)
- Para unha reestruturación financeira (fondo de rotación positivo)

- **¿En que vai axudar este financiamento ao crecemento e consolidación da nosa empresa?**

Os analistas da entidade intentarán determinar se os activos que imos adquirir con ese financiamento están relacionados co corazón do noso negocio, é dicir, se van favorecer o crecemento ou a consolidación da nosa empresa, factor clave para a entidade, xa que a devolución deste vai depender en boa medida deste factor.

- **¿Por que precisamos financiamento bancario? ¿Que achegamos nós de financiamento propio?**

O banco sempre quere saber que porcentaxe do investimento estamos financiando con recursos propios. O banco dificilmente nos concederá este financiamento se a empresa ou o promotor non se implican tamén no financiamento do proxecto.

- **¿Canto tempo necesitamos para devolver o diñeiro?**

Normalmente as entidades financeiras intentarán reducir o prazo de devolución da débeda adquirida, diminuíndo así o risco da operación. Pola contra, o cliente adoita querer aumentar os prazos, a pesar de que isto supoña un maior custo en xuros, porque, a maior prazo de devolución, menores son as cotas que se pagan, o que pode aliviar a tesourería da empresa.

- **¿Como queremos devolvelo?**

Deberemos preguntarnos se queremos devolvelo trimestralmente, anualmente, con diferimento a un ano etc.

- **¿Temos algún plan de continxencia por se sae mal?**

Debemos pensar nalgunha alternativa no caso de que non deamos conseguido ese financiamento; non podemos deixar a viabilidade da empresa en mans dunha única posibilidade de financiamento. A existencia doutras alternativas fará que mellore a nosa posición negociadora ante a entidade, ademais de fortalecer a imaxe de apostar polo proxecto en cuestión.

- **Información que posuímos nós da nosa empresa**

Esta información será moito máis fácil de conseguir que a do apartado anterior, xa que é documentación que toda empresa debe posuír, derivada da súa contabilidade, por razóns fiscais ou por esixencias de carácter mercantil. Esta sería:





- Data de constitución

A antigüidade dunha empresa non é unha garantía, pero si demostra unha traxectoria no mercado e unha capacidade para manernos nel.

- Estrutura de capital e relación de propietarios

O banco busca coñecer que tipo de accionariado conforma a empresa:

- Se son socios individuais ou, pola contra, estamos participados por algunha outra empresa.
- Se está moi distribuído o capital ou se, polo contrario, alguén ten a maioría (> 51 %).
- Se estamos participados por unha entidade de capital risco, o cal adoita ser moi ben valorado, xa que é sinónimo de que a nosa empresa está controlada e supervisada desde o punto de vista económico-financeiro.

- Posición en mercado: competidores

O banco desexa saber tamén quen son os principais competidores, e que cota aproximadamente podemos ter neste mercado. Analizando os competidores e as súas rendibilidades tamén se obtén unha información moi interesante sobre se o sector no que está a empresa é próspero ou se, pola contra, se está en recesión.

- Relación de clientes e provedores

Dos clientes obterá información sobre a capacidade comercial actual e futura. Dos provedores coñecerá a capacidade para pagar os compromisos que se adquiriron con eles. "Se somos bos pagadores cos nosos provedores, tamén o seremos cos nosos bancos", que, en definitiva, tamén son provedores, pero de diñeiro.

- Número de empregados

Ao banco interesalle coñecer a dimensión do persoal da empresa, por dous motivos fundamentalmente:

- Por ver a nosa capacidade de produción, ou de prestación de servizos a futuro.
- Por intentar captar tamén un posible negocio complementario cos nosos empregados/as (contas nóminas, préstamos persoais, seguros...), que adoitan ser elementos complementarios de grande interese.

- Estados financeiros actualizados

Os estados financeiros depositados no Rexistro Mercantil (o balance e a conta de resultados). Adoitan solicitar os dos tres últimos anos.

- Datos de obrigacións fiscais

Solicitarannos:

- Copias dos últimos impostos pagados (IVE, IRPF, Imposto de sociedades...).
- Modelo 347 do último exercicio (clientes e provedores de máis de 3000 euros).

- Datos dos avalistas que presentamos

Para iso presentaremos as declaracións de renda e patrimonio dos avalistas.

- Plan de negocio

No que se deberá reflectir, polo menos:

- Descrición do sector no que operamos
- Plan de actuación a medio prazo
- Plan de viabilidade económico-financeiro
- Outra información relevante

- **Información que terceiros teñen sobre a nosa empresa**

O banco ou a entidade financeira pode acudir ás seguintes fontes para realizar consultas:

- Consulta ao **Rexistro de aceptacións sen pagar (RAI)**: aparécese neste rexistro cando se devolveron efectos (letras ou obrigas de pagamento) que estaban aceptados para pagar nunha data concreta. Teñen acceso a este rexistro todas as entidades financeiras.
- Consulta á **Central de Información de Riscos do Banco de España (CIRBE)**.
- Consulta á base de datos da **Asociación de Entidades Financeiras (Asnef)**.
- Comprobación no **Rexistro Mercantil** da provincia onde teñamos a nosa sede social (están sempre nas capitais de provincia).
- Consulta ao **Rexistro da Propiedade**, para analizar a titularidade concreta dos bens.
- Referencias de **terceiros clientes do banco** (provedores, clientes, competidores...).
- Solicitud a empresas **especializadas** na realización de informes de risco comercial:
 - Informa (www.informa.es)
 - Ardán (www.ardan.es)

En resumo, con toda a información que nos piden os bancos, buscan dar resposta a unha serie de preguntas moi sinxelas:

- **¿Gaña diñeiro a nosa empresa?**
- **¿Dispoñemos dunha boa estrutura organizativa que garanta a continuidade da empresa?**
- **¿É fiable o noso sistema contable?**
- **¿Estamos nun sector en auge ou, pola contra, o noso sector está en recesión?**
- **¿Somos os socios/as unha garantía para esta operación de préstamo?**
- **¿Temos bos clientes?**
- **¿Contamos con alianzas estables con socios e provedores?**
- **¿É coherente o prazo de devolución do préstamo, en relación coa vida do ben ou do investimento?**
-



2.2.2 Análise de risco na empresa

A impresión que se forme o banco sobre o risco asociado á operación que lle estamos presentando normalmente adoita ser a consecuencia de tres factores:

- A **imaxe** que proxectemos durante as reunións de negociación bancaria.
- A **seguridade** que transmita a nosa empresa, como organización capaz de sobrevivir nun mercado competitivo.
- O **equilibrio económico-financieiro** que teñamos e a nosa capacidade para devolver os fondos solicitados.

Entrando en cada un deles:

- **En relación coa imaxe que traslademos**

O banco fixarase nos seguintes aspectos:

- **A présa con que presentemos a operación**

Unha operación de financiamento minimamente importante non a podemos presentar para resolver en 24 horas. Se estamos anticipando un efecto ou unha factura dun cliente si, pero, se queremos solicitar financiamento para a adquisición dun activo fixo, haberá que prever un prazo moito máis amplo, tanto para que nós presentemos o proxecto ante o banco, como para que o propio banco analice o risco implícito.

- **Que non sexamos nós os que acudamos ao banco a negociar**

En ocasións recorremos a intermediarios “máis expertos”, en principio para que negocien no noso nome unha operación de financiamento, xa que pensamos que os seus maiores coñecementos financeiros nos poden axudar a definir mellor a operación. Con todo, ao banco interésalle falar e coñecer con profundidade as persoas que o van finalmente devolver. Polo tanto, podemos ir acompañados dun “experto en finanzas” para axudarnos a negociar, pero nós tamén debemos estar alí.

- **Que non discutamos ata o final as condicións**

- O banco desconfiará se nós aceptamos custos que poidan considerarse moi por encima da media, xa que pode ser sinónimo de falta de confianza no noso propio proxecto. Negociar nunca será visto como algo negativo, senón simplemente como unha actitude orientada a protexer os nosos intereses.
- Ao discutir as condicións, debemos demostrar que estamos informados sobre cales son as condicións de mercado do préstamo que estamos pedindo, que xa tivemos ocasión de negociar con outros bancos, e que sabemos cales son os parámetros que se manexan:

- Tipo de xuro, en función do Euribor vixente, máis o diferencial que nos cobren polo risco.
- As comisións.
- O prazo de devolución.
- Un posible período de diferimento ou carencia durante o cal non pagamos.
- As garantías ou avais que nos poidan esixir:

- **O propio ben que esteamos financiando**

Outro elemento que poderá aumentar a sensación de “risco” por parte do banco será a tipoloxía do ben no que esteamos investindo, e o seu grao de relación e impacto positivo no negocio da nosa empresa.

Se é un **activo fixo**, o banco fará determinadas preguntas para saber se o activo que estamos comprando:

- O estamos adquirindo a prezos de mercado.
- Vai incidir positivamente no negocio, mellorando a capacidade tecnolóxica, a capacidade de produción ou mellorando o prazo de resposta.



Se é un **activo circulante**, de novo farán determinadas preguntas para saber:

- Se é normal no sector financiar tanto activo circulante (existencias de materia prima ou produto terminado, débedas de clientes etc.).
- Se de novo este investimento terá unha incidencia positiva no negocio, mellorando a capacidade de vendas, fidelizando a clientes etc.

- **A incoherencia da documentación que presentemos**

Outro dos factores que poden provocar que o banco catalogue esta operación como de risco e, polo tanto, a denegue ou a cobre máis cara, estará na coherencia entre toda a documentación que presentemos, polo que teremos que ter coidado cos seguintes aspectos:

- Que presentemos presupostos de varios provedores, se imos adquirir un ben.
- Que presentemos un estudo técnico da idoneidade do ben.
- Que a vida útil do ben sexa acorde coa duración do préstamo (non se pode comprar un camión e intentar pagalo a dous anos, xa que a súa vida útil é moito maior).

- **Credibilidade e coñecemento do promotor/a**

Dentro da imaxe que traslademos como empresa será fundamental o papel do promotor/a na empresa e a súa implicación na negociación. Polo tanto, valoraranse aspectos tales como:

- Historial, tanto profesional como das nosas relacións coa entidade bancaria.
- Experiencias laborais anteriores, traxectoria empresarial, profesional e de xestión, a nosa experiencia e logros.

Ademais da credibilidade que suscitemos na entidade, é fundamental para esta coñecer a implicación financeira que temos nós no proxecto. Esta implicación avalíase basicamente mediante o capital que o propio promotor/a estea disposto a comprometer no seu propio proxecto de investimento, é dicir, a porcentaxe que supoñen os fondos propios achegados polo promotor sobre os fondos totais requiridos polo proxecto.

Non hai un nivel de autofinanciamento que a priori poida considerarse óptimo, xa que este varía segundo o propio proxecto. Con todo, os proxectos de moi baixo autofinanciamento non xeran, en principio, excesiva confianza nas entidades financeiras.

• **En relación coa seguridade que se transmita**

- O segundo grande elemento que pode facer que o banco catalogue a nosa solicitude de financiamento como de "risco" virá dado **polo que é a nosa empresa**, definido por factores tales como:

- **A nosa historia**

En moitas ocasións, resulta máis sinxelo para unha empresa que nace conseguir financiamento bancario que para unha empresa que leva xa varios anos no mercado, xa que non sempre a nosa historia anterior axuda. No caso de que teñamos problemas financeiros, que, por outra banda, é moi frecuente nos primeiros momentos dunha empresa, ou que, dando beneficios, non sexan suficientemente altos como para que nos dean un préstamo, podemos ter dificultades para que nos concedan o financiamento desexado.



Polo tanto, teremos que ser o suficientemente habilidosos como para resaltar as nosas fortalezas e atenuar as nosas debilidades.

- O capital

Como xa tivemos ocasión de comentar anteriormente, a nosa estrutura de capital reflectirá tamén a aposta persoal que facemos pola nosa empresa. Se somos unha empresa con pouco capital social, ou cunha política orientada a repartir todo o dividendo e non deixar unha parte relevante en reservas, isto denotará a nosa falta de compromiso coa empresa.

- As instalacións

Sexamos unha empresa de produción ou de servizos, a capacidade de aforro e investimento en instalacións propias adoita interpretarse en moitas ocasións de forma positiva, polo que o banco tamén lles prestará atención aos medios físicos con que contamos, e en que medida estes medios poden axudarnos a apancar o noso negocio.

- Os nosos recursos humanos

Vivimos nunha sociedade baseada no coñecemento, onde o capital máis valioso dunha empresa son as persoas que a integran. Por iso, non nos deberá sorprendere se o banco se interesa por coñecer que características ten o equipo humano que forma a nosa empresa.

- O negocio

Que teñamos produtos innovadores, clientes con potencial de crecemento e que esteamos operando en mercados emerxentes serán aspectos que o banco estude, xa que ao banco lle interesa anticipar cal será o futuro da nosa empresa, pois será durante ese “futuro” cando devolvamos o préstamo que solicitamos.

En resumo e ao falar da nosa empresa como organización que opera no mercado, teremos que resaltar o **capital** con que contamos, entendido este dos seguintes xeitos:



22

- Capital humano

A súa capacitación, experiencia e polivalencia serán garantías de que a nosa empresa manterá a súa competitividade nos próximos anos.

- Capital financeiro

O banco analizará se a nosa estrutura de fondos propios (capital social e reservas) é acorde á que teñen os nosos competidores.

- Capital intelectual (know how)

O coñecemento, e a súa plasmación en propiedade intelectual e patentes (activos inmateriais), serán tamén excelentemente valorados polos bancos, para demostrar que a nosa empresa é unha organización “excelente”.

- Capital relacional (know who)

Hoxe en día, o ámbito relacional é importantísimo, polo que o banco valorará en que medida somos coñecidos, e estamos relacionados, cos clientes e provedores que poden axudar a consolidar a nosa empresa.

- Capital organizativo

Que teñamos a empresa organizada e os seus procesos sistematizados, con ou sen ISO, será un elemento que denote organización.

- En relación co equilibrio económico-financeiro

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 e contas de resultados.**
- **Liquidacións de imposto de sociedades, de IVE e de retencións aos nosos empregados/as IRPF.**

Para probar se temos ou non capacidade de devolver os fondos, o banco farao en base ao *cash flow*, que é o resultado de lle sumar ao beneficio logo de impostos os únicos gastos da conta de resultados que non xeran pagos, que son as **amortizacións** técnicas dos bens que adquiramos, e as **provisións** ou dotacións que constituamos para facer fronte a posibles continxencias futuras.

Normalmente, o banco esíxenos que **o importe anual das cotas de préstamos que temos que devolver sexa a metade do cash flow económico**. Deste xeito, se somos capaces de xerar anualmente un cash flow duns 150.000 euros ao ano, o banco intentará que os nosos préstamos non supoñan unha devolución media anual de máis de 75.000 euros, aínda que é certo que non existe un índice ou relación exactos.

Cómpre distinguir dúas situacións:

- Empresas en **funcionamento**: as previsións de futuro están baseadas principalmente na evolución e tendencia dos últimos anos dos estados financeiros (balance e conta de perdas e ganancias) da nosa empresa.
- Empresas de **nova creación**: as cifras son proxeccións, estimacións de futuro, polo que necesitan unha maior análise da consistencia das súas hipóteses de partida e dos resultados proxectados.

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

- Índices de endebedamento –apancamento-- solvencia, liquidez etc.
- Fondo de manobra.
- Índices de actividade (marxes, rotacións, prazos de cobro / pago etc.).

É preciso sinalar que, de xeito adicional á comprobación do cash flow que a nosa empresa é capaz de xerar anualmente, o banco analizará se parte dese cash flow xa está comprometido con outros acredores, sexan ou non de natureza bancaria, analizando fundamentalmente o índice de endebedamento.

Por iso, recorrerán a solicitar informes nosos a entidades tales como:

- **CIRBE: Central de Información de Riscos do Banco de España** (<http://www.bde.es/clientebanca/cirbe/cirbe.htm>)

A Central de Información de Riscos, CIRBE, é un servizo público que xestiona unha base de datos na que constan, practicamente, todos os préstamos, créditos, avais e riscos en xeral



que as entidades financeiras teñen cos seus clientes. Reflicte os datos que teñen sobre unha persoa, física ou xurídica, as entidades nas súas bases de datos.

Imaxinemos, por exemplo, que o noso banco está estudando se darnos ou non un préstamo. A través de CIRBE, e co noso coñecemento, o banco pode saber cal é a débeda que xa temos con outras entidades, e así facerse unha idea mellor da nosa solvencia. Unha vez que nos concedan o préstamo, e mentres o debamos, o banco será informado mensualmente de forma agregada de todos os novos riscos que sexan declarados, o que lle axudará tamén a coñecer a súa situación, e ver se a nosa capacidade de devolver fondos se mantén inalterada, ou se se viu comprometida por novos endebedamentos.

- Empresas especializadas

Ademais dos servizos oficiais, existen empresas privadas ás que os bancos adoitan acudir para solicitarlles informes sobre a empresa, que inclúan unha serie de índices, que lles axudarán a saber se xeraremos suficiente cash flow, se estamos xa moi endebedados, ou se os valores que rexistra a nosa empresa son coherentes cos do sector (os nosos competidores inmediatos).

Destaca a empresa **Informa**, que entre os numerosos informes que proporciona, o máis útil será o denominado "Informe financeiro", que é o modelo de informe máis completo, dado que inclúe, ademais dun informe comercial, os balances, contas de perdas e ganancias, e unha completa análise financeira correspondentes aos tres últimos anos. Tamén inclúe unha análise sectorial, que compara a situación dunha empresa en relación co seu sector.

A base de datos de Informa aliméntase de múltiples fontes de información, públicas e privadas, como o Borme (Boletín Oficial do Rexistro Mercantil), depósitos de contas oficiais, BOE (Boletín Oficial do Estado), boletíns oficiais provinciais e de CC.AA., prensa nacional e rexional, investigacións ad hoc e publicacións diversas.

Outros servizos ou enlaces que nos poden ofrecer información interesante, tanto da nosa empresa coma do sector, son os seguintes:



Información sobre balances dunha empresa	Información de referencia/comparativa
Nomefio www.nomefio.es	Central de Balances IGE www.ardan.es/ige04/
Ardán www.ardan.es	Central de Balances do Banco de España www.bde.es/cenbal/cenbal.htm
e-Infirma www.e-informa.com	Camerdata www.camerdata.es
CNMV www.cnmv.es	INE www.ine.es
Rexistro mercantil www.registradores.org/mercantil/jsp/home.jsp	

Ademais dos elementos antes comentados, existen unha serie de sinais que o banco adoita considerar como **alertas**, que é interesante coñecer e ter en conta, como:

- Cambios de propietarios ou dos postos directivos máis importantes.
- Diminución dos investimentos de reposición e mantemento.
- Incremento do período de pago a provedores.

- Rebaixas non xustificadas dos prezos.
- Descubertos continuos en contas correntes ou excesos en contas de crédito.
- Incremento anormal das consultas comerciais.
- Contabilidade pouco rigorosa.
- Incremento inxustificado de activos intanxibles.
- Respostas evasivas.
- Ambiente xeral de dificultades financeiras.

En resumo, **a maior risco percibido polo banco maior custo no financiamento**. Como sabemos, o tipo de xuro que nos cobre un banco será a consecuencia de lle sumar ao Euribor un “diferencial”, que será maior canto máis grande sexa o risco.

$$\text{TIPO DE XURO} = \text{EURIBOR} + \text{RISCO}$$

Cando os bancos se prestan diñeiro entre eles, ao non existir practicamente ningún risco, o tipo de xuro é o propio Euribor máis un diferencial de cero ou próximo a cero.

Como forma de evitar que o risco da operación incida considerablemente no custo desta, en moitas ocasións o banco pregúntanos se podemos complementar unha operación concreta de negociación bancaria con outras operacións complementarias que nos axuden a “redondeala”.

Polo tanto, ademais da propia operación de financiamento, a toda entidade financeira lle interesa o negocio inducido que lle poidamos ofrecer e que axude a mellorar a “relación risco-rendibilidade” da operación. Esta mellora facilitará, obviamente, a obtención do financiamento que buscamos.

Así, antes de acudir á entidade financeira debemos preguntarnos que aspectos da nosa actividade poden resultar interesantes como xeito de proporcionar negocio para aquela:

- Domiciliación de ingresos por vendas.
- Pagos a provedores.
- Domiciliación de nóminas.
- Domiciliación de pagos de Seguridade Social.
- Impostos, volume de operacións de estranxeiro, saldos medios.
- A nosa hipoteca da casa etc.



2.2.3 Seguimento da empresa

A análise do risco dunha operación bancaria non finaliza cando o banco nos concede o préstamo solicitado, senón que continúa ao longo da vixencia ou duración do préstamo.

Para realizar un adecuado seguimento de que a nosa capacidade para devolver fondos se manteña intacta, e se a cantidade prestada é elevada, o banco realizará o **seguimento** da evolución da nosa empresa a través dos seguintes medios:

- Información puntual e suficiente sobre todo feito ou decisión relevante, e sobre calquera circunstancia de carácter contingente, que afecte ou poida influír na **evolución dos negocios** da sociedade.
- **Rendibilidade e situación financeira, política de investimentos ou distribución de dividendos**, así como os cambios significativos que se produzan no **órgano de administración ou na estrutura accionarial** da nosa empresa.
- Polo menos con periodicidade anual, uns **estados** financeiros que comprendan como mínimo o balance e a conta de resultados da sociedade, e que se presenten coa forma e os criterios establecidos para as contas anuais.



2.3. A preparación das reunións de negociación con bancos

O primeiro que temos que realizar á hora de preparar calquera tipo de negociación é marcarnos uns obxectivos, que poderían resumirse nas seguintes cuestións:

- **¿Que queremos conseguir?**
- **¿Como podemos conseguilo?**
- **¿Por que?**

Unha vez que teñamos claros os nosos obxectivos, debemos meditar se os obxectivos que nos marcamos son realistas. De todos os obxectivos que nos marcamos debemos ter claros **cales son os máis importantes**, porque van ser os que marquen a nosa marxe de negociación (cuestións desexables nas que estaríamos dispostos a negociar e cales son innegociables).

O seguinte paso será saber cal vai ser a **posición de interese do noso interlocutor**; precisamos saber cales van ser as súas prioridades e cal podería ser a súa marxe de negociación. Para iso, debemos analizar toda a información dispoñible que teñamos acerca da outra parte e os seus posibles puntos de vista.

Pode axudarnos a analizar esta información dar resposta á batería de preguntas seguinte:

- **¿Como é o noso interlocutor?**
- **¿Cales son as súas posicións de interese?** Non debemos obviar nesta cuestión os obxectivos emocionais, como o recoñecemento, a seguridade ou a mellora de relacións.
- **¿Que podemos conseguir, que sexa de pouco valor para el e de moito valor para nós?**
- **¿Que opcións nos pode presentar?**
- **¿Que concesións podemos facer e cales pensamos que pode facer el?**
- **¿Que consecuencias positivas e negativas tería para min aceptar as súas propostas?**
- **¿Que consecuencias positivas e negativas tería para el aceptar a proposta?**
- **¿Podo cambiar a miña proposta nalgún dos aspectos para reducir os inconvenientes ou para aumentar as vantaxes que ten para el?**

Para asegurar que a nosa negociación bancaria teña éxito, tamén deberemos cultivar as nosas **habilidades de negociación** e enfocala ben, para asegurarnos de que conseguimos o obxectivo desexado. Por iso, a continuación pasaremos a describir os seguintes aspectos:

- **Calidades que cómpre potenciar como negociador.**
- **Defectos que cómpre evitar.**
- **Elección da estratexia de negociación.**

Entrando en cada un deles:

- **Calidades que cómpre potenciar como negociador**

Habitualmente considéranse que deben ser as seguintes:

- **Flexibilidade.** Hai que ser consciente de que hai que ceder sempre para conseguir que ambas as partes obteñan unha ganancia.



- **Paciencia.** Non se pode pretender pechar sempre unha operación en 24 horas.
- **Mente analítica.** Non me podo deixar levar polas emocións. Estou negociando cun provedor financeiro e, polo tanto, estou negociando con números.
- **Capacidade de escoita.** Canto máis escoitemos, máis saberemos do noso adversario.
- **Perseveranza.** Insistir sempre foi a mellor das estratexias.
- **Autocontrol.** Hai que trasladar a sensación de que a situación a controlamos nós e non ao revés.
- **Creatividade.** Se a nosa presentación inicial se trunca, deberemos ser capaces de buscar algunha solución que sexa equivalente.
- **Capacidade de observación.** Vendo o que fai a nosa competencia aprenderemos e evitaremos cometer os seus mesmos erros.
- **Persuasión.** Os dotes de convicción están moi ligados á confianza que o propio promotor teña no proxecto.
- **Autoconfianza.** Se o propio promotor non cre no seu proxecto e na necesidade dun financiamento concreto, non lle poderá esixir ao banco que o faga por el...

• Defectos que cómpre evitar

Se non somos capaces de fortalecer as nosas calidades como negociadores/as, polo menos deberemos evitar ou suavizar algúns dos **defectos máis habituais**:

- **Rixidez.** Unha postura inamovible sempre leva a posicións de si-non que non son desexables, xa que poden desbaratar unha operación.
- **Agresividade.** Fará que o noso interlocutor non se mostre aberto e sincero, senón que se retraia por medo á nosa resposta.
- **Incomodidade ante a incerteza.** Hoxe en día, as condicións que se asinan na maioría das operacións de financiamento levan aparelladas tipos de xuro variables e cláusulas abertas, que non poden causarnos incomodidade, xa que son as regras actuais do mercado.
- **Incapacidade de autocrítica.** Será vista negativamente polo noso interlocutor, xa que todos pensamos que temos a razón.
- **Inxenuidade.** Non podemos parecer inxenuos. Temos que ir preparados e informados ás reunións.
- **Exceso de emotividade.** O exceso de emotividade tamén pode ser contraproducente, xa que en definitiva non hai nada pasional nunha operación de financiamento: simplemente é unha negociación cun provedor, pero de financiamento.
- **Exceso de compracencia.** Pode xerar desconfianza que sexamos compracentes en exceso, acatando todas as condicións sen discutilas razoadamente.



- **Elección da estratexia de negociación**

Hoxe en día producíronse diversos cambios respecto de como se negociaba no pasado coas entidades bancarias. No seguinte cadro podemos ver cal foi a evolución:

Negociación moderna	Negociación tradicional
Ambas as partes teñen unha relación de negocios e amigable	Ambas as partes considéranse adversarias
Búscase un acordo	Búscase unha vitoria
Confíase en ambas as partes	Desconfíase mutuamente
Actúase con transparencia e achégase toda a información necesaria	Ocúltase información
Fanse concesións para evitar que se deteriore a relación cliente-proveedor	Non se fan concesións
Non se entra nunca no persoal, senón no estritamente empresarial	Personalízanse os problemas e fanse alusións persoais

Outras tarefas que poderíamos incluír na fase de preparación son:

- Informarnos de todo o que nos poida resultar útil á hora de negociar (implicacións legais etc.).
- Debemos poñernos tamén no lugar da entidade e imaxinar como defenderíamos a súa postura. Pensar en que opcións cremos que presentará, e que dificultades vemos en aceptar a súa proposta.
- Debemos preparar e levar documentación, esquemas etc., para ter a man calquera información que poida resultar útil consultar durante a negociación.
- Sería útil facer un guión onde incluamos a actitude que queremos manter, as preguntas que lle queremos facer á outra parte, a nosa explicación de como vemos o problema, que solucións propoñeríamos e que consecuencias positivas tería para a outra parte aceptalas.
- Poderíamos considerar a posibilidade de lle pedir opinión a un experto, ou a unha persoa que nos inspire confianza.

A modo de resumo do visto anteriormente, e de xeito previo a toda negociación bancaria, sería de grande utilidade levar feito un exercicio de reflexión onde puntuásemos (de 1 a 10) as tres vertentes máis importantes desta:

- A empresa, que é quen pide o préstamo.
- A propia operación de financiamento.
- O responsable da negociación.

A realización deste pequeno autodiagnóstico seranos de grande axuda para identificar as nosas debilidades e fortalezas, concentrándonos nas segundas e intentando minimizar as primeiras.



A empresa		A operación		O perfil negociador	
Critérios	1-10	Critérios	1-10	Calidades	1-10
1.- Historia		1. Présa		1. Flexibilidade	
2.- Capital		2. Elección do interlocutor		2. Paciencia	
3.- Instalacións		3. Actitude negociadora		3. Mente analítica	
4.- Recursos humanos		4. O propio ben		4. Capacidade de escoita	
5.- Negocio		5. Información incoherente		5. Perseveranza	
6.- Organización		6. Credibilidade do promotor		6. Autocontrol	
7.- Cash flow		7. Avais		7. Creatividade	
8.- Solvencia				8. Capacidade de observación	
9.- Endebemento				9. Persuasión	
10.- Posición sectorial				10. Autoconfianza	

2.3.1 ¿Con cantos bancos convén traballar?

As relacións que temos coas entidades financeiras cambiaron bastante ao longo dos últimos anos. Non hai moito, existía un certo receo a negociar calquera condición que o banco nos impuña. Debemos ser conscientes de que un banco é unha empresa máis, que ten como obxectivo gañar diñeiro, pero tamén, como calquera outra empresa, ten distintos tipos de clientes aos cales, igual que nós nas nosas respectivas actividades, miden segundo certos parámetros.

Se logramos ser un bo cliente das entidades coas que traballemos, poderemos conseguir mellores condicións á hora de negociar calquera tipo de operación financeira.

Independentemente de que a nosa empresa sexa grande ou pequena, teremos uns recursos limitados e, se traballamos con moitos bancos á vez, necesariamente o volume de negocio que xestionamos con cada un deles descenderá, e con iso perderemos poder de negociación, porque posiblemente non sexamos un cliente importante para ningún deles. En cambio, se traballamos con poucas entidades, o volume de negocio para repartir será maior, o que cambiará radicalmente o punto de vista do banco, conseguindo que non sexamos un cliente máis, senón alguén para ter en conta.

Pero tampouco debemos correr o erro de traballar cunha única entidade, porque nos quitaría marxe de manobra. Por exemplo, se esa entidade polo motivo que fose non nos concedese máis crédito, non teriamos onde acudir porque noutras entidades a nosa empresa non tería a suficiente consideración.

Se somos unha pequena empresa, o recomendable é traballar con dous ou tres bancos. Se fósemos unha empresa maior, poderíamos incrementar o abano, pero, como xa comentamos anteriormente, sen amplialo demasiado, porque perderíamos poder de negociación.

Aínda que é certo que ao banco lle importa a calidade das operacións, tamén o é o volume de operacións que xestionamos con eles.



2.4. Interpretación das cláusulas contractuais

A información ao cliente está regulada pola Orde sobre transparencia das condicións financeiras dos préstamos hipotecarios, emitida polo Estado español en 1994, e debe proporcionarse por escrito, xa sexa por medio de documentos ou folletos, a fin de ofrecer unha visión de cada oferta hipotecaria.

Os contratos bancarios non son máis que o esquema xurídico da operación bancaria, que sustenta e explica a execución desta. Contrato e operación poden ser simultáneos e confundirse na práctica.

O contido dos contratos bancarios está constituído polo crédito, entendido como o apoio económico que ofrece unha entidade financeira por un determinado período de tempo.

Os contratos bancarios deben cumprir unha serie de **requisitos mínimos**:

- Deben realizarse de **boa fe**, tanto na formación, coma na execución e interpretación.
- Deben ser **rápidos de perfeccionamento e de fácil constatación da súa execución**. O primeiro requisito lógrase pola uniformidade das cláusulas e contratos de formularios impresos, e a segunda obtense mediante os asentos contables.
- Os contratos deben ser **confidenciais**; non se poden revelar informacións sobre as fontes, destino e contía das operacións realizadas cos seus clientes, e dos estados financeiros destes.
- Deben ser **comprensibles** por ambas as partes.

Os contratos bancarios son, na súa maioría, contratos de adhesión. Isto quere dicir que as cláusulas son redactadas por unha soa das partes (neste caso a entidade financeira), e a outra límitase a aceptar ou rexeitar a integridade do contrato. Xunto a estas cláusulas, inclúense tamén cláusulas particulares, que son as previstas para o caso concreto. Por todo isto, o empresario atópase nunha posición de debilidade, polo que o Dereito tutelar o protexe, impedindo que as entidades financeiras poidan facer un uso abusivo da súa liberdade contractual.

Logo de analizar os requisitos mínimos que debe cumprir un contrato bancario, deberemos ter en conta certas regras de interpretación e principios de validez, con base na nosa lexislación, á hora de contratar un produto cunha entidade financeira:

- **Só estamos obrigados ao cumprimento das condicións xerais** que se atopan no documento do contrato, e non noutros, a menos que se nos facilitasen e aceptásemos o devandito acordo, ou que o contrato conteña unha referencia expresa aos devanditos documentos.
- **Todas as cláusulas teñen que ser comprensibles** para un individuo medio; calquera cláusula incomprendible enténdese por non posta. Así, quedan excluídas expresións técnicas, por exemplo as fórmulas de matemáticas financeiras para o cálculo dos xuros.
- **As cláusulas deben interpretarse no seu conxunto**. Se algunha cláusula ten varios sentidos, deberá entenderse o máis adecuado para que produza efecto; se unha palabra ten diversas acepcións, debe entenderse a que sexa máis conforme á natureza do contrato.
- Se existise algún tipo de discrepancia entre unha condición xeral e unha cláusula particular, **prevalece a máis beneficiosa para o consumidor**.



- **Se houberse contradición entre o contido dunha cláusula xeral e o dunha particular, prevalece a particular.** Pero esta regra só é de obrigado cumprimento se se cumpre a condición anterior, é dicir, se a condición xeral é máis beneficiosa para o consumidor que a particular, prevalece a xeral.
- **Sempre que exista algún tipo de dúbida de interpretación no contrato, resolverase esta en contra de quen o redactou,** é dicir, a entidade financeira.

A modo de exemplo, se nun contrato de préstamos se cometeu un erro no cálculo da cota de amortización, o cliente pode cumprir pagando o que lle resulte máis conveniente: a cota pactada, ou as novas cotas que resultarían ao tipo de xuro que aparece no contrato. Pero se é a taxa anual de equivalencia (TAE) a que foi calculada incorrectamente, non se poderá aplicar a devandita regra, porque o TAE só consta no contrato a título informativo.

- **Considéranse nulas e enténdense por non postas as cláusulas abusivas,** e ten esta consideración calquera cláusula contraria á boa fe. Entre outras, as que lle outorgan á entidade financeira facultade para resolver discrecionalmente o contrato ou as condicións abusivas do crédito.
- **O contrato será nulo se, unha vez suprimida unha cláusula que é nula, resulta inxusto para algunha das partes.** Pero a solución será distinta se a nulidade do contrato prexudica o consumidor. Por exemplo, no caso dunha hipoteca con algunha cláusula abusiva, non favorecerá o consumidor se se declarase nulo o contrato e tivese que devolver a cantidade prestada antes do vencemento pactado.



2.5. Caso práctico

Traballamos con dous bancos baixo as seguintes condicións:

CONDICIÓNS	BANCO A			BANCO B			EMPRESA
CONCEPTO	Volume	Xuros	Comisións	Xuros	Comisións	Volume	
FINANCIAMENTO	3 %		3.000	5 %		500	3.500
PAGO POR TRANSFERENCIA		2 %	10.000		1 %	5.000	10.500

Condicións do financiamento:

O banco A esíxenos que lle cedamos como mínimo a terceira parte das transferencias.

O banco B non nos pide ningunha compensación. Cobra todos os servizos polo seu custo con independencia de que a empresa lle ceda máis ou menos volume doutros produtos financeiros.

Cuestións:

- ¿Repartimos o negocio de forma correcta?
- ¿Onde debemos negociar e por que?
- ¿Con que banco existe un maior beneficio potencial de negociación?

Resolución:

- ¿Repartimos o negocio de forma correcta?

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

CONDICIÓNS	BANCO A				BANCO B				EMPRESA
CONCEPTO	Volume	Xuros	Comisións	Total	Volume	Xuros	Comisións	Total	Custo
FINANCIAMENTO	3.000	90		90	500	25		25	115
PAGO POR TRANSFERENCIA	10.000		200	200	5.000		50	50	250
TOTAL	13.000	90	200	290	550	25	50	75	365

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 do financiamento quedaría do seguinte xeito:



DISTRIBUCIÓN ÓPTIMA	BANCO A				BANCO B				EMPRESA
CONCEPTO	Volume	Xuros	Comisións	Total	Volume	Xuros	Comisións	Total	Custo
FINANCIAMENTO	3.000	90		90	500	25		25	115
PAGO POR TRANSFERENCIA	5.000		100	100	10.000		100	100	200
TOTAL	8.000	90	100	190	10.500	25	100	125	315

Como vemos, coa nova distribución do financiamento temos unha diferenza de 50 unidades monetarias, debidas ao erro na distribución do negocio bancario.

b) ¿Onde debemos negociar e por que?

O primeiro que debemos facer é fixarnos unhas condicións obxectivo da negociación.

Por exemplo: imos considerar como condición obxectivo a mellor para cada tipo de operación, isto é o 3 % para o financiamento e o 1 % para as transferencias.

DISTRIBUCIÓN MÍNIMA	BANCO A				BANCO B				EMPRESA
CONCEPTO	Volume	Xuros	Comisións	Total	Volume	Xuros	Comisións	Total	Custo
FINANCIAMENTO	3.000	90		90	500	15		15	105
PAGO POR TRANSFERENCIA	5.000		50	50	10.000		100	100	150
TOTAL	8.000	90	50	140	10.500	15	100	115	225



34

O resultado obtido redúcese ata os 25,5 millóns de euros. Indica cal sería o menor custo que tería a empresa no caso de que conseguise o obxectivo de negociación.

c) ¿Con que banco existe un maior beneficio potencial de negociación?

$$\text{Banco A} = \text{Resultado óptimo} - \text{Resultado mínimo} = 190 - 140 = 50$$

$$\text{Banco B} = \text{Resultado óptimo} - \text{Resultado mínimo} = 125 - 115 = 10$$

Polo que podemos ver, no banco A existe un maior beneficio potencial de negociación que no banco B.

O sobrecusto bancario que temos co banco A é o custo do financiamento en transferencias, xa que no banco B o custo é a metade.

Deberemos negociar co banco A para que nos iguale as condicións das transferencias ás do banco B.