

### Negociar con las entidades financieras

Los empresarios independientemente de su gestión de tesorería sobre gastos e ingresos suelen tener que recurrir a las entidades financieras para compensar desajustes de tesorería o para financiar otro tipo de operaciones. Las entidades que gestionan estos instrumentos son Bancos, Cajas, Organismos oficiales como el Instituto de Crédito Oficial (ICO), cooperativas de crédito.

La negociación bancaria es por lo tanto un aspecto básico en la gestión empresarial debido a la constante necesidad de recursos financieros. El gestor de la tesorería debe conocer los tipos y características específicas de los bancos y cajas que operan en el mercado así como las comisiones, intereses y gastos bancarios y el número de entidades con las que queremos o debemos trabajar.

#### I.- Principios básicos de la negociación bancaria

- Saber de forma concreta qué necesitamos de la entidad financiera y si es posible cuando.
- Anticiparnos a las necesidades financieras de la empresa. Negociar con margen, anticipar y prevenir nuestras necesidades futuras permitirá una posición negociadora más fuerte.
- Conocer la información que nos demandará la entidad financiera y los requisitos que nos va a exigir.
- Buscar y encontrar el interlocutor adecuado en cada momento y para cada tipo de operación.
- Negociar siempre que sea posible, en términos de paquete, es decir, todos los servicios bancarios que vamos a necesitar en un bloque.
- Negociar siempre con más de un banco. Comparar e ir mejorando condiciones de financiación y comisiones.
- Cumplir los compromisos asumidos y no ocultar información al banco
- Realizar el seguimiento de las negociaciones: fijar fechas concretas para la resolución de solicitudes.
- Tener en cuenta que cuanto más grande es la entidad financiera, nos tratarán de forma menos individualizada.

#### II.- Herramientas para la negociación bancaria

Para facilitar el proceso de negociación y que este sea más eficaz, es conveniente la utilización de una serie de instrumentos o medios:

1. **La ficha bancaria:** se trata de un documento que recoge todos los productos que tenemos contratados con un banco; contempla los costes y condiciones de cada uno de ellos.

La ficha bancaria debe de contener:

- Los datos básicos de la relación: n.º de cuenta, persona de contacto, teléfonos, direcciones, horarios, calendarios, etc.
  - Los tipos de interés de las financiaciones.
  - Las diferentes comisiones de cada instrumento con indicación de los importes máximos, mínimos, etc.
  - El coste de servicio: calidad del servicio que presta el banco.
  - Las operaciones vinculadas a cada tipo de operación; por ejemplo, los impagados son una operación vinculada a otra de cobro.
  - Las restricciones; por ejemplo, el límite de una póliza de crédito.
2. **El balance banco-empresa:** muestra el coste financiero en %,
    3. **La cuenta de resultados banco-empresa:** en lugar de % indica una cantidad, la que obtiene el banco. Ambas sirven para cuantificar el coste de los servicios bancarios.

Estas herramientas requieren que la empresa realice un control de los costes y comisiones de cada banco basado en los ingresos que obtiene la entidad bancaria a través de los intereses generados por la financiación y de las comisiones derivadas de la prestación de servicios.

#### LA NEGOCIACIÓN BANCARIA DE LAS ENTIDADES LOCALES

1º- ¿Cuándo negociamos con las entidades financieras?:

- al concertar operaciones de endeudamiento a corto y largo plazo.
- al colocar excedentes de tesorería.
- al negociar la prestación de servicios de recaudación, etc.

2º- Una de las **funciones del tesorero es obtener la financiación que necesite su corporación al menor coste posible.**

3º- Las entidades financieras en la negociación analizan las siguientes limitaciones de la corporación:

- La cantidad de ahorro neto de la corporación. Analizan el cociente (ahorro neto / ingresos ordinarios), estimándose un porcentaje razonable si supera el 5%.
- El % de recaudación de los ingresos ordinarios. Si el porcentaje no supera el 85% no se considera una recaudación eficiente.
- El % de pago de gastos ordinarios, en relación a las obligaciones reconocidas. Adecuado si supera el 85%
- Periodo medio de pago a proveedores. Se estima elevado si supera los 90 días.
- Carga financiera / ingresos ordinarios: debe situarse por debajo del 25%.
- Índice de cobertura: compara los ingresos realizados tanto de ejercicio corriente como de cerrados, con el total de gastos reconocidos, incrementados en las operaciones de tesorería. Expresa la capacidad real para hacer frente al pago de obligaciones. Muestra el grado de liquidez. Se consideran valores adecuados si supera el 100%, aceptables entre el 80 y 100% y preocupantes si son inferiores al 80%.
- El remanente de tesorería general.

El/la tesorero/a debe tener calculados estos índices y otros ratios que analizaremos más adelante en el tema 9: aspectos financieros de la tesorería.

4º- Claves de la negociación:

- Sin comunicación no hay negociación: comunicación incluso antes de la necesidad de negociar.
- Crear “paquetes de negociación”: indicando intereses compartidos por la entidad local y la entidad financiera.
- Tener siempre una alternativa.
- Manejar y conocer las variables de negociación. Por ello, repasamos a continuación, en las siguientes diapositivas, los componentes más habituales en las operaciones de financiación.

### III.- COMPONENTES DE COSTE EN LAS OPERACIONES DE FINANCIACIÓN:

A) **EL INTERÉS:** el índice de referencia en la tipología variable es el **Euribor**. el Euribor (european interbank offered rate), es el tipo de interés interbancario del euro, y es la media de los tipos de interés a los que un conjunto de entidades de primera calidad crediticia están dispuestas a prestar fondos a entidades financieras con su mismo riesgo.

La referencia del Euribor, va a depender del comportamiento presente y futuro de la etti (estructura temporal de tipo de interés, también denominada “curva de tipos de interés”). Esta curva depende del periodo, por lo que no es lo mismo un Euribor trimestral que uno anual, crece con el periodo por la capitalización compuesta, anual mayor a mensual.

Además al Euribor se le añade un diferencial (spread), estipulado en puntos básicos. Un punto básico equivale al 0,01%. A este componente se le puede añadir gastos de intermediación (bróker) y posibles redondeos al alza.

(Ejemplo: Euribor trimestral (3,36) más tres puntos básicos = 3,39)

**(Se coge el Euribor de 2 días anteriores a la formalización del contrato, con tres decimales).**

### B) LAS COMISIONES:

- comisión inicial: denominada comisión de apertura.
- corretaje: coste asociado a la formalización del contrato en documento público, intervenido por fedatario público (notario) pero en el ámbito local se sustituye por la intervención del secretario.
- comisión de disponibilidad: asociada a la no utilización del importe total, típico en las líneas de crédito.
- comisión de descubierto o excedido: si se incurre en saldo negativo.
- comisión de cancelación.

La negociación debe incidir en estos componentes que suponen un ahorro a la entidad.

**Igualmente en la negociación tiene importancia la cobertura de los riesgos financieros.**

Cuidar las relaciones bancarias:

- Trabajar como máximo con un solo banco realmente operativo, el llamado “banco pivot”, sobre el que se concentren la inmensa mayoría de los movimientos.
- Gestión según un horario estricto, para que los cambios de hora en fecha de valoración no afecten a la asignada a las operaciones del día, perdiendo un día de intereses a pagar o dejar de ganar.

- Trabajar siempre, en los bancos operativos, con cuentas de crédito remuneradas, de este modo, si se diera el fallo de quedar con saldos positivos, se tendrá una cierta compensación.
- Conciliación y comprobación periódica, normalmente a través de un “software” específico, de las condiciones acordadas con los bancos, reclamando errores y el respeto a las cláusulas pactadas.
- Atención a las previsiones de impagos. Si descontamos remesas, el banco cargara en valor los que se produzcan en la fecha de vencimiento en valor que tengan, por lo que debemos dejar un saldo aproximado por el % de impagados que preveamos. Como estos se nos comunican hasta con 10 o 15 días de retraso, podemos incurrir en situaciones de negativo no deseadas.



#### KIT FINANCIERO DE SUPERVIVENCIA (PUNTOS CLAVE)

1. Opere sólo a través de entidades registradas en el Banco de España, Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones o Comisión Nacional del Mercado de Valores.
2. Pida toda la información por escrito. Lea con atención los documentos que le entreguen y pregunte cualquier cosa que no entienda bien. Nunca contrate un producto o servicio si no entiende sus características e implicaciones futuras.
3. En caso de conflictos no resueltos con su entidad, haga uso de su derecho a reclamar.
4. Si prevé que no va a poder pagar un préstamo exponga su problema a la entidad y trate de negociar.
5. Revise los movimientos de su cuenta, y si observa algún cargo con el que no está de acuerdo diríjase a la entidad. Por lo general se dispone de un plazo de 8 semanas para solicitar la devolución de un recibo.
6. Evite los descubiertos en cuenta, ya que tienen elevadas comisiones. Si prevé que va a quedarse en descubierto, avise a la entidad para tratar de buscar alguna alternativa.
7. No deje a nadie la tarjeta del banco, salvo para hacer los pagos en establecimientos de confianza. No diga a nadie su número secreto, ni siquiera los 16 dígitos del número de la tarjeta.
8. Si le roban o pierde la tarjeta avise de inmediato a la entidad emisora.
9. Nunca dé información personal a entidades o personas que no sean de su confianza. Si le roban el DNI ponga una denuncia en la policía y avise a su banco.
10. En ocasiones los estafadores mandan correos electrónicos que simulan ser de su banco solicitando los datos de su cuenta, el número de su tarjeta y las claves secretas u otros datos. Es peligroso contestar a esos correos, ignórelos y bórrelos cuanto antes.  
No se fíe de quien le ofrezca invertir en un producto con una gran rentabilidad y sin riesgo alguno... ¡esos productos no existen!

<http://www.finanzasparatodos.es/es/kitsupervivencia/recuerde/puntosclave.html>