

Claves para una Negociación *Exitosa* con la Banca

León Cohen D.
EnaPyme Industrial 2005

AGENDA

- I. El Gerente de Finanzas, como Vendedor
- II. La Posición de los Bancos
- III. 10 Claves para una Negociación Exitosa
- IV. En resumen ...

I. Una venta especial ...

Marketing

- ✍ Conocer el producto
- ✍ Identificar al cliente / consumidor
- ✍ Entender las necesidades del cliente / consumidor



Vender mucho
Máximo precio

Marketing

✍ Conocer el producto

? ***Flujos de Caja***

✍ Identificar al cliente / consumidor

? ***Bancos, Factoring, Leasing, Fondos
Inmobiliarios, Proveedores de Equipos, ...***

✍ Entender las necesidades del cliente / consumidor

? ***Estrategias comerciales, apetito por
riesgo, ventajas competitivas***

Marketing

✍ Vender mucho

? ***Disponibilidad de líneas de crédito /
Financiamiento estructurado***

✍ Máximo precio

? ***Mínimo costo financiero***

II. La posición de nuestros clientes, ... los bancos

Los Socios / Clientes

¿Les suena conocido este saludo?

**“Buenos días,
¿Qué garantía trae?”**

Los Socios / Clientes

Objetivo:

- ✍ **Lograr una cierta rentabilidad de acuerdo a un cierto nivel de riesgo**
- ✍ **Sujetos a la regulación de la SBIF**

Los Socios / Clientes

Análisis de Crédito:

 Persona

 Propósito

 Pago

 Protección

Los Socios / Clientes

Análisis de Crédito:

✍ Persona

? ***Reputación, Experiencia, Situación Financiera, “One man show” ...***

✍ Propósito

✍ Pago

✍ Protección

Los Socios / Clientes

Análisis de Crédito:

✍ Persona

✍ **Propósito**

? ***Calidad del proyecto, Plazo,
Relación con el negocio actual, ...***

✍ Pago

✍ Protección

Los Socios / Clientes

Análisis de Crédito:

✍ Persona

✍ Propósito

✍ **Pago**

? ***Flujos de caja proyectados,
solvencia, liquidez***

✍ Protección

Los Socios / Clientes

Análisis de Crédito:

✍ Persona

✍ Propósito

✍ Pago

✍ **Protección**

? ***Liquidez de los activos, Garantías personales y reales, ...***

III. 10 Claves

10 Claves

1. **Foco en su negocio. Si puede, venda o subcontrate**

10 Claves

1. Foco en su negocio. Si puede, venda o subcontrate

... Si tiene un capital acotado, úselo en su negocio principal

... Foco, Foco y Foco

... Busque la máxima flexibilidad

10 Claves

2. Si tiene que tener activos, los menos posible

10 Claves

2. Si tiene que tener activos, los menos posible

... Si tiene un capital acotado, más activos es más deuda

... El mismo resultado, con menos activos, se traduce en mayor rentabilidad

10 Claves

2. Si tiene que tener activos, los menos posible

Cuentas por Cobrar: Cobranza B2B, ...

Inventarios: Just in time, Arriende bodegas, ...

Activo Fijo: Austeridad, ...

10 Claves

3. Si tiene que tener activos, consiga que se los financien

10 Claves

3. Si tiene que tener activos, consiga que se los financien

... Proveedores de ese bien

... Proveedores de otros bienes

10 Claves

4. Si tiene que tener activos, consiga el financiamiento óptimo para cada uno

10 Claves

4. Si tiene que tener activos, consiga el financiamiento óptimo para cada uno

... Identifique al financista más interesado en sus flujos. Puro marketing

... Por ejemplo, las facturas a los factoring (bancarios y no bancarios)

10 Claves

5. **Sea experto en el producto que vende, es decir, en sus flujos de caja proyectados**

10 Claves

5. Sea experto en el producto que vende, es decir, en sus flujos de caja proyectados

Contribución: EBITDA

**Inversiones: Activo Fijo y
Capital de Trabajo**

Proyección del Flujo de Caja

(+) Ebitda	940	620	750
Ventas			
X Margen			
- Gastos			

Tiempo (meses / años)

1

2

3

Proyección del Flujo de Caja

(+) Ebitda	940	620	750
Ventas			
X Margen			
- Gastos			
(-) Inversiones	650	920	540
Capital de Trabajo			
<i>Cambio en inventarios</i>			
+ <i>Cambio en cuentas por cobrar</i>			
- <i>Cambio en cuentas por pagar</i>			
+ Inversiones en Activo Fijo			
Tiempo (meses / años)	1	2	3

10 Claves

6. Entregue información confiable y completa

10 Claves

6. Entregue información confiable y completa

... Pase el “Test de la Pupila”

... Una relación de confianza, a la larga paga

... Cuidado con los autogoles

10 Claves

7. Contribuya a mitigar otros riesgos

10 Claves

7. Contribuya a mitigar otros riesgos

... ¿One man show?

... ¿Negocios relacionados? /
¿Estilos de vida?

... ¿Riesgos cambiarios?

10 Claves

8. Ayude al Banco a conseguir información

10 Claves

8. Ayude al Banco a conseguir información

... Rol clave de las Organizaciones Gremiales

... Paso clave para cambiar el saludo actual, y dejarlo sólo en “Buenos Días”

10 Claves

9. Mucho contacto: Ir e invitar

10 Claves

9. Mucho contacto: Ir e invitar

... Sea un cliente, no un RUT

... Muestre lo que ha hecho y lo que piensa hacer

... Pregunte cómo lo ven

10 Claves

10. Timing. Hay un momento que no se puede pedir plata

10 Claves

10. Timing. Hay un momento que no se puede pedir plata

... Cuando se necesita

IV. En resumen ...

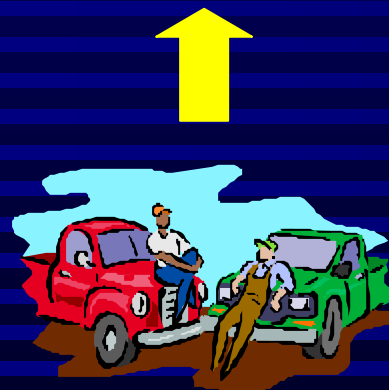
¿Qué se busca?



**Riesgo para usted
y para el Banco**



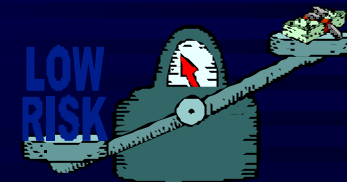
Disminuir el Riesgo



Buena Relación

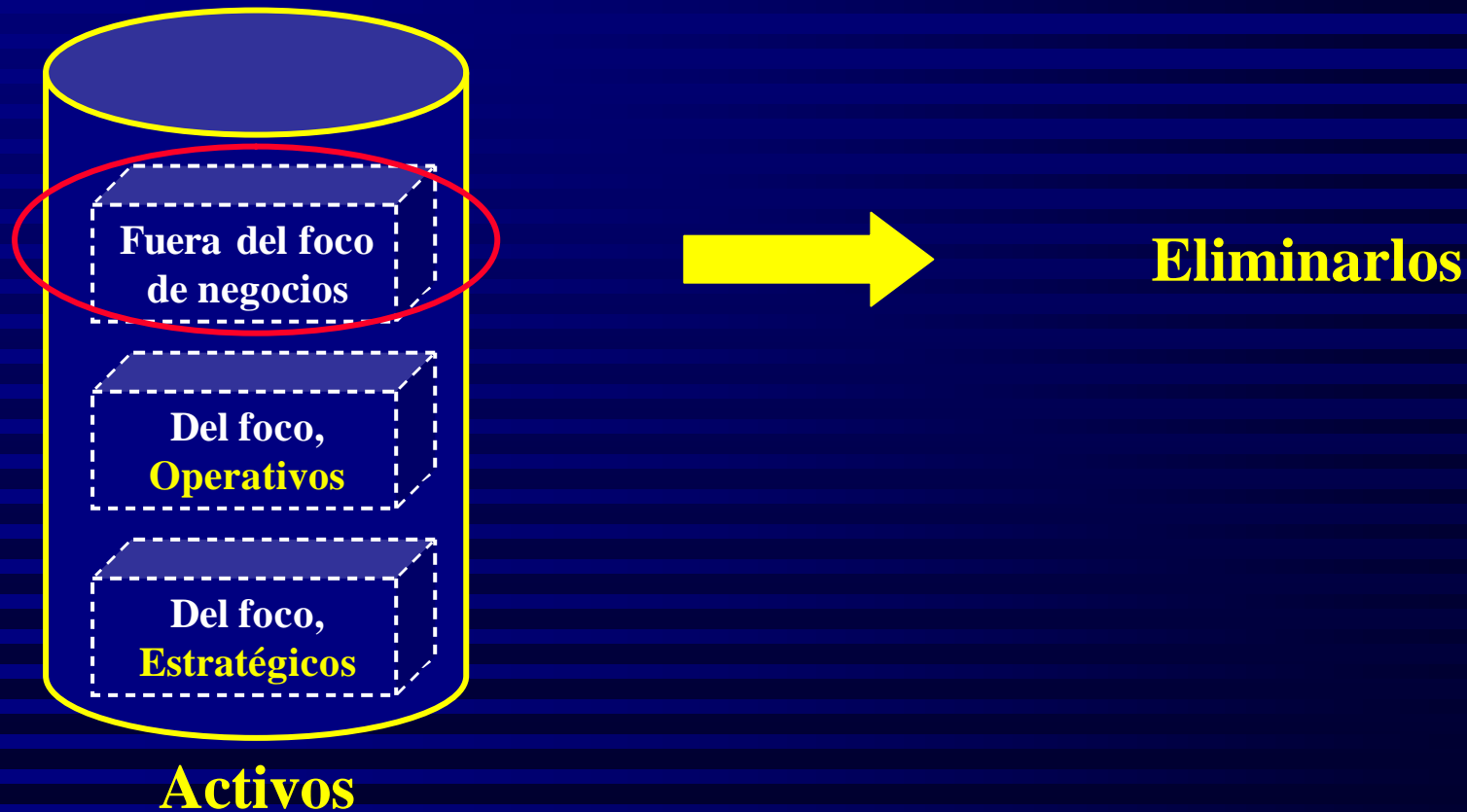


Financiamiento

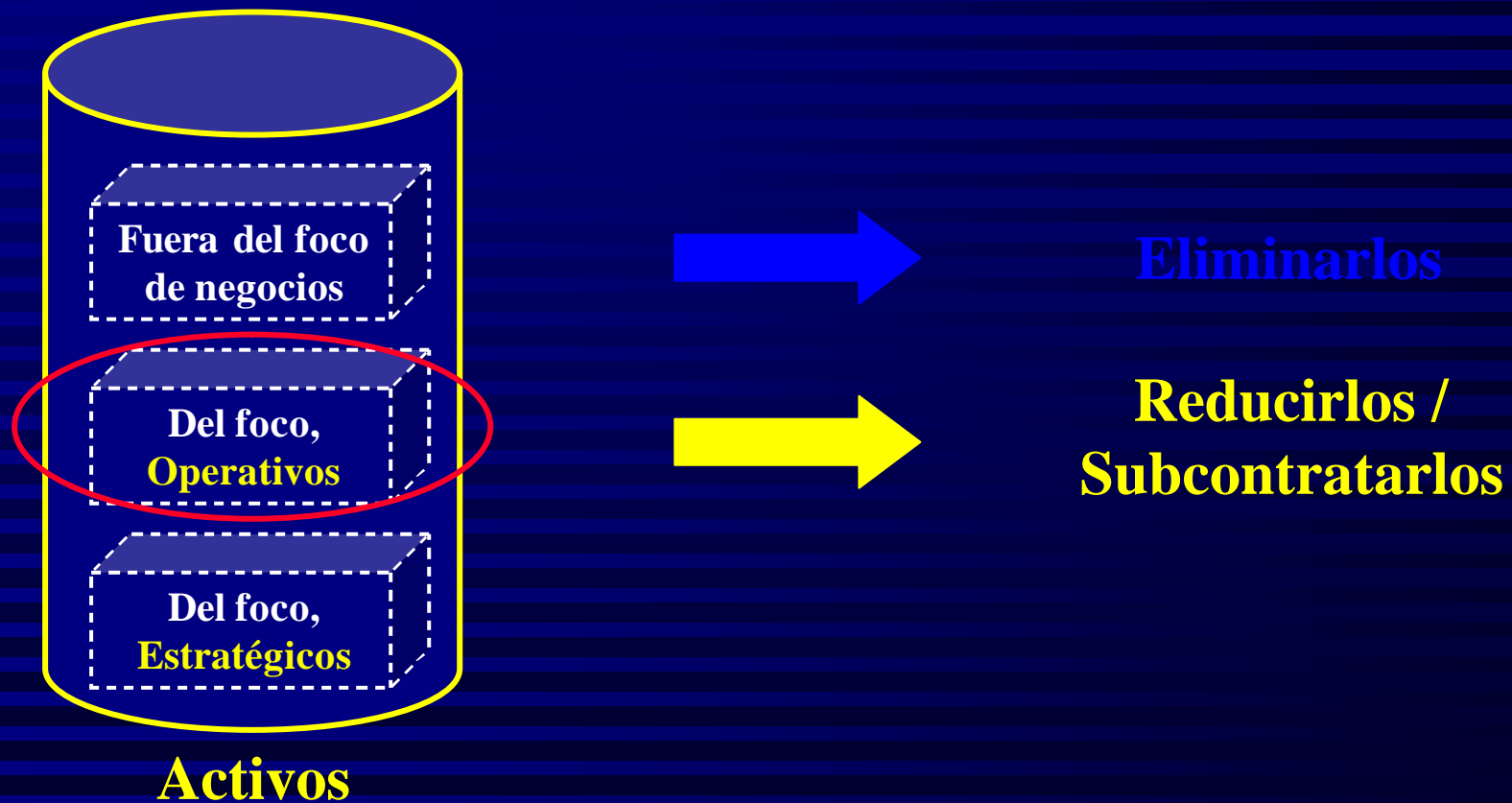


**Menor
Costo Financiero**

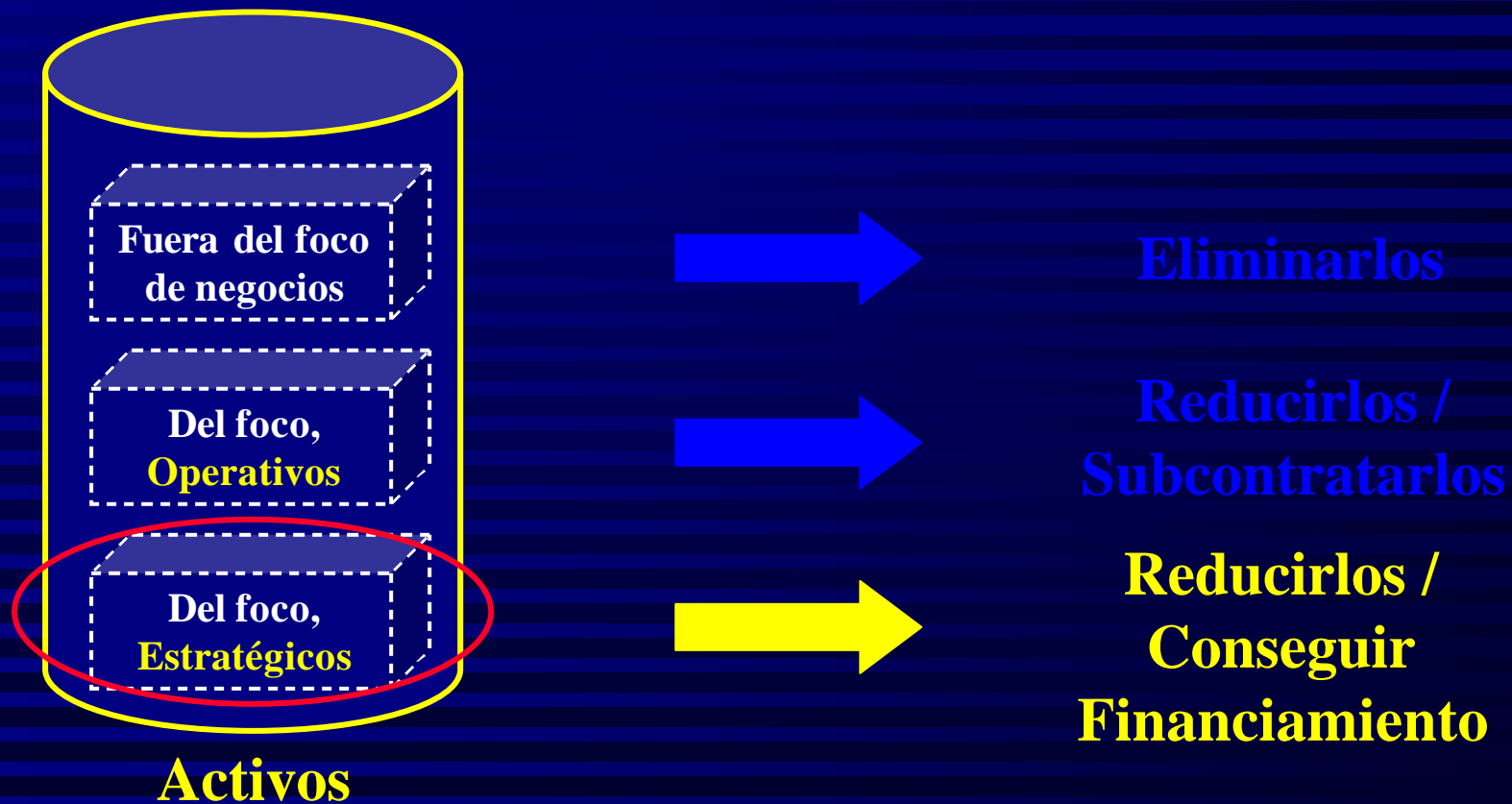
¿Qué hacer con los activos?



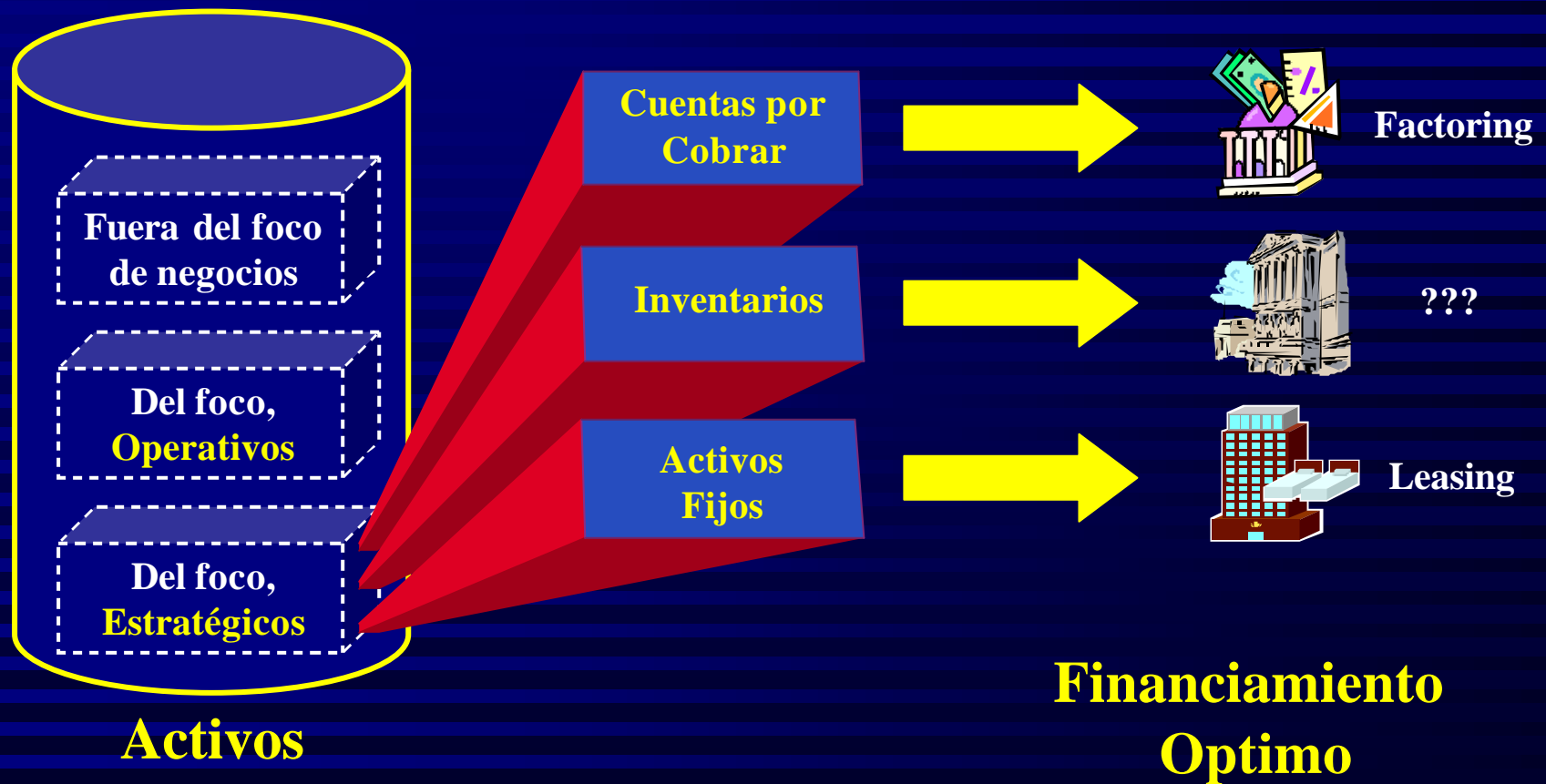
¿Qué hacer con los activos?



¿Qué hacer con los activos?



La mejor opción



Alternativas de financiamiento



**Activos
Estratégicos**



**Proveedores
Tradicionales**



**Proveedores
No Tradicionales**



**Financistas
Especializados**



Bancos

Relación con los bancos



Empresa

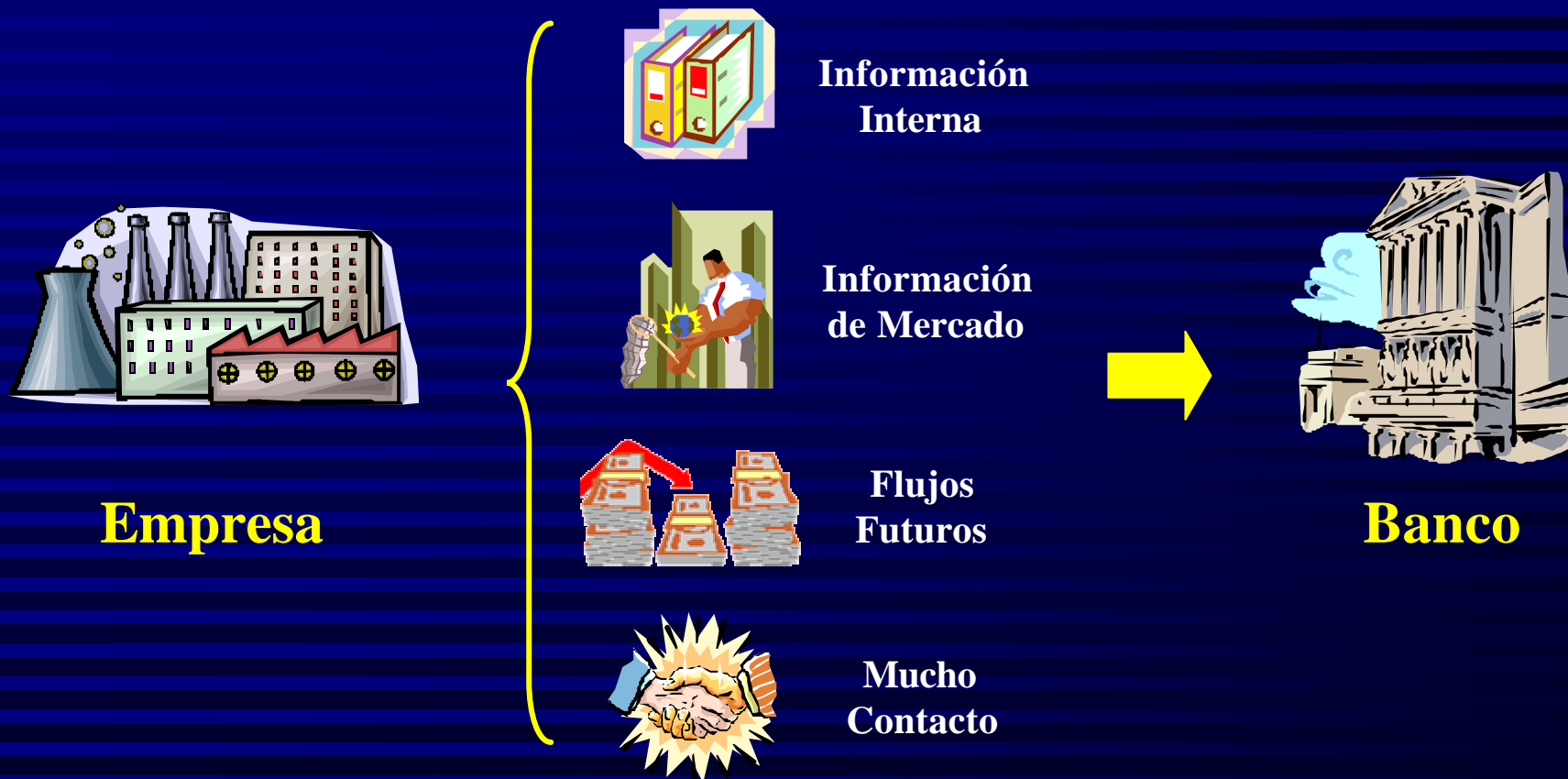


Relación

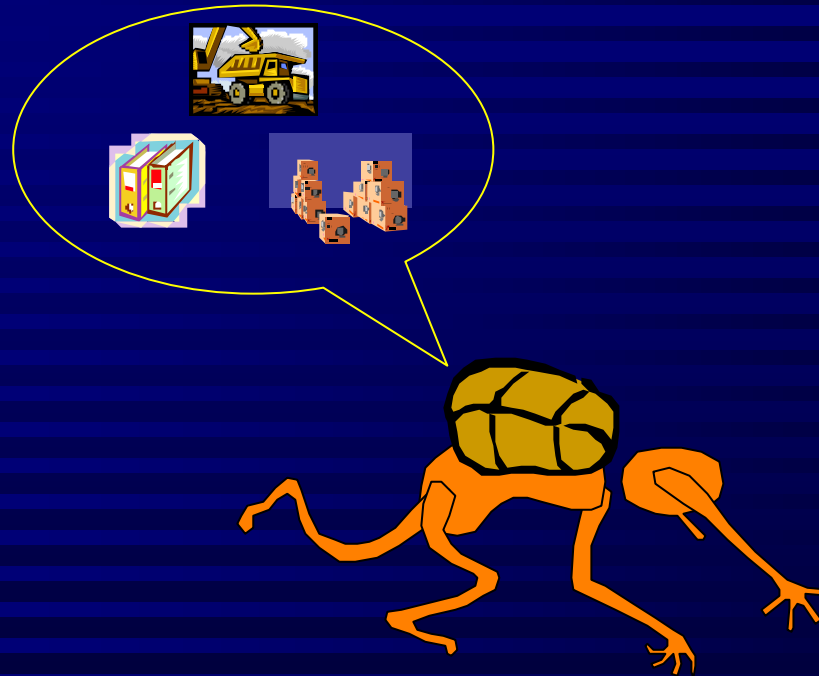


Banco

Relación con los bancos

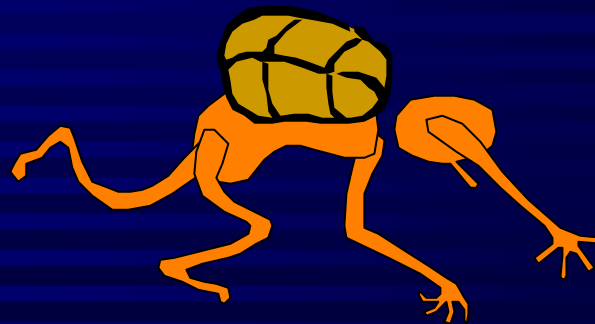


A lo mejor ustedes vinieron por esto

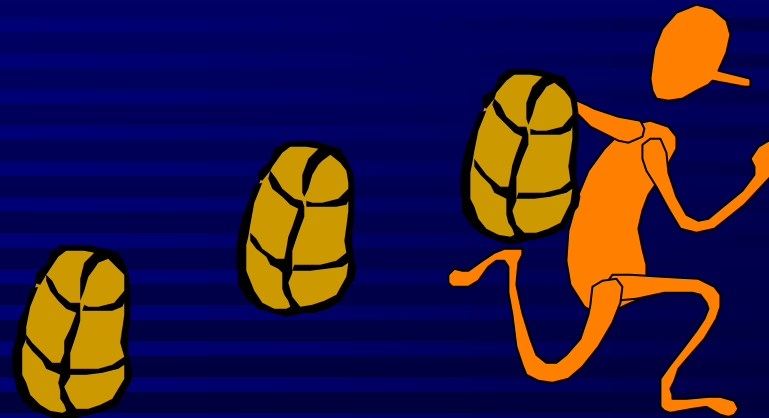


¿Cómo me puedo acomodar mejor la mochila?

**Ojalá, en cambio, se
vayan con esto**



**Ojalá, en cambio, se
vayan con esto**



**Sí, me puedo sacar la mochila,
y correr así mucho más rápido**

