



POR SOLIDARIDAD  
**OTROS FINES DE INTERÉS SOCIAL**

# Actívate Creando Empresas Taller de Negociación Bancaria

## 2014

# LA NEGOCIACIÓN

# Negociación

La finalidad última de la negociación es llegar a un **acuerdo** entre las partes intervinientes, que aproxime sus **legítimos intereses**, y donde la sensación sea la de **ganar todo el mundo**.

## Planificación de la Negociación

- Debe **analizarse la situación** con frialdad: dónde estoy, qué quiero, qué quiere la otra parte, qué alternativas existen.
- Evidenciar el **poder propio** antes de la negociación, tomando la iniciativa.
- Establecer **objetivos a conseguir**, ordenándolos de más a menos y fijando el **límite mínimo**.
- Ajustarse al plan pero siendo **flexibles** si se hace necesario y surgen elementos nuevos u otros no suficientemente analizados.

# Cómo ser buena negociadora

- Planificando
- Conociendo e **informándose**
- Aplicando la **inteligencia emocional**
- Prestando atención a la **intuición**
- Desarrollando la **capacidad de observación**
- Actuando con **persistencia y resistencia.**
- Siendo **íntegra y honesta**

## Habilidades para una mejor comunicación

- Saber **escuchar** y hacerlo de forma activa.
- Dejar hablar y **no interrumpir**.
- Saber ponerse en lugar de las y los demás (**empatizar**).
- **Afectividad** en el trato, sin confianzas.
- Quitar barreras mentales y **prejuicios**.
- **Respeto** por la otra persona y **valorar** sus puntos buenos.
- **Asertividad**, es decir: **decir** lo que se piensa sin molestar.
- Espíritu de **cooperación** con la otra persona.
- **Integridad** personal.
- No ser demasiado agresiva ni amenazante.

# Escucha activa

Es un instrumento fundamental para la negociación, prestando **atención** a lo que dice la otra persona y que ella lo perciba, sin apresurarse a interrumpirla para dar nuestros argumentos y **saber esperar** con paciencia nuestro turno.

# Empatía y asertividad

Son importantes **para solucionar conflictos**, poniéndose en el lugar de la otra persona con **amabilidad, buena actitud y predisposición.**



# NEGOCIACIÓN CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS

# Conocimiento del entorno

La entidad financiera es una **empresa**, y como tal **corre riesgos** con su clientela con el objetivo de **ganar dinero**; no podemos pretender que actúen con nosotras como si fueran hermanitas de la caridad.

# Como con el resto de empresas

- Establecer una **política comercial**
- Establecer una **relación a medio y largo plazo** (objetivos y políticas predeterminadas)
- Procurar que a cada entidad financiera le toque algo y que no se produzcan agravios comparativos
- Establecer una **relación transaccional**: el mínimo coste, en función de la oferta disponible

# Diferencias con el resto de empresas

- **Superioridad** como colectivo frente a la empresa
- **Favorecedora** para la entidad financiera
- No siempre se **comprueban** las operaciones y **condiciones** que se realizan con la entidad financiera
- Elevado **volumen de operaciones** bancarias

# La entidad financiera requiere de ti

- Que transmitas **confianza**
- Que dispongas de un **proyecto viable**
- Que ofrezcas suficientes **garantías** para cubrir el riesgo que va a correr

# La entidad financiera desconfiará si

- Se tiene demasiada **prisa**
- El destino del préstamo no está claro y se habla con **ambigüedades**
- Existe clara **incoherencia** entre el destino y el plazo que se solicita

# La entidad financiera deseará que

- La empresa **gane dinero**
- Disponga de una **buena organización**
- La **contabilidad** esté **al día** y sea **fiable**
- El sector al que pertenece sea **próspero**
- Las personas socias y directivas sean **solventes moral y técnicamente**
- Tenga **buena clientela**
- Haya **movimiento de dinero** diario en la cuenta

# Preguntas frecuentes

- ¿**Cuánto** dinero necesita?
- ¿**Para qué** lo quiere?
- ¿En qué va a ayudar ello a su negocio?
- ¿Por qué necesita nuestro dinero para hacerlo?
- ¿**Cuánto tiempo** necesitaría para devolvernos el dinero?
- ¿**Cómo** piensa amortizarlo?
- ¿Y si le sale **mal**?



# Análisis del riesgo de las entidades financieras

- **Posición Comercial:** ventas y vulnerabilidad comercial
- **Posición de Beneficios:** Evolución de los últimos años y perspectivas
- **Posición Financiera:** Recursos propios y otras vías
- **Calidad de la Explotación y Organización:** Dependencia de las personas y relaciones laborales
- **Calidad de la Dirección:** Conducta de la administración y propiedad

# El juego de la negociación

- Transmitir **confianza**
- La prisa no es buena consejera: administrar **tiempos**
- Administrar adecuadamente la **información**:  
ocultación de datos versus riesgo fiscal
- Medición de nuestra posición, del **PODER**: Carisma, coerción, referencias, información, convicción y recompensa
- Lo más importante: LA NECESIDAD DE LA OTRA PARTE EN LLEGAR A UN **ACUERDO**
  - La base del acuerdo está en la **cooperación**
  - **Encontrar la necesidad** de la otra parte

# Las reglas de la negociación

- Nunca trabajar sólo con una entidad financiera; tampoco con demasiadas
- Las entidades financieras no ayudan: **buscan beneficio**
- La clientela de la entidad financiera es **usuaria de crédito y servicios**. De ahí vienen sus beneficios mayores.
- Cada persona acreditada es **morosa en potencia** para una entidad financiera
- El **pasado** no es una garantía, pero ayuda.
- **No confiar que la mala gestión se arregla con un crédito**
- Operaciones con **transparencia**. A medio y largo plazo es el único modo.
- La entidad financiera dispone de muchísima información. Por ello, no partir **nunca de datos falsos**
- La obtención de una facilidad crediticia es un éxito en una negociación, no una victoria sobre nadie
- No existe peor negociación que la no intentada. **Todo es negociable**.

# NEGOCIACIÓN EN LA PRÁCTICA

# Cómo ahorrar en la negociación

- Realizar una **única negociación a lo largo del año**. Ahorrará tiempo y transmite confianza y seriedad.
- **Firmar un compromiso** sobre las condiciones globales y las compensaciones. (En aras de un compromiso de transparencia al que están obligadas por el Banco de España). Cumplirlo y hacerlo cumplir.
- No centrar la negociación en el tipo de interés, sino en el **coste global**
- Obtener una “cesta” de costes que no nos pese mucho, pero que haga ganar a la banca, pues ella quiere hacer negocio. **Nadie trabaja gratis**
- **Todo es negociable**. Las condiciones generales siempre son negociables

# Negocios que se generan

- **Directo:** intereses, comisiones...
- **Indirecto:** Ingresos de cheques, seguros sociales, impuestos... (Lo que ganan por disponer del dinero en fecha valor durante unos días)

Exigir a la entidad financiera que nos retribuya por estos conceptos:

- **No cobros de comisiones**
- **Renegociar los plazos:** Que pasen los seguros sociales el día 3 del mes siguiente, en lugar del 31; los impuestos el día 25 en lugar del 20. (La entidad financiera tiene más plazo para jugar).

**Las entidades financieras analizan la rentabilidad global, más que cada operación individual.**

## Recomendaciones

- Número óptimo de entidades financieras:  
**Siempre más de una**, pero tampoco demasiadas.
- Llevar al día los **siguientes documentos**:
  - Ficha de **condiciones bancarias**
  - Información y documentación **propia al día**
  - **Ratios y Balance** banco-empresa:  
Conocer qué gana cada parte

# MÁS SOBRE NEGOCIACIÓN



# Algunas frases para la reflexión

- El **poder** de una de las partes es exactamente la necesidad de la otra parte en llegar a un acuerdo.
- La **necesidad** es llegar a un acuerdo ventajoso, no vencer a la otra parte.
- La base de cualquier acuerdo está en la **cooperación**; nunca en la competición.

## **Comportamiento ante la otra parte**

“Las personas tenemos dos orejas y una boca,  
para escuchar el doble de lo que hablamos”.

(Proverbio chino).

“Calla o di algo que mejor que callar sea”

(Quevedo)