

A photograph of two business people in dark suits shaking hands. The background is a modern, curved building with many windows and balconies, set against a clear blue sky. The image has a grid pattern overlaid on it.

Bancos: ¿socios o proveedores?

Hernán Alegre

Director de Banca Empresas y Comercios de Citibank N.A.

ELEMENTOS DE UNA RELACIÓN COMERCIAL



Una de las claves para establecer una relación comercial exitosa es conocer bien al otro para entender qué tiene para ofrecernos y qué podemos ofrecer nosotros

LOS BANCOS Y SUS LINEAS DE NEGOCIO

INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

- Entre ahorristas y tomadores de crédito

SERVICIOS TRANSACCIONALES

- Administración de mecanismos de pagos, cobranza y custodia

ASESORAMIENTO

- Mercados de capitales, fusiones y adquisiciones, estructuras de financiamiento óptimas



Cada banco elige en qué especializarse: busque el banco de acuerdo a las necesidades presentes y futuras de su empresa

¿CUÁL SERÍA LA MEJOR RELACIÓN BANCO – PYME?

PROVEEDOR

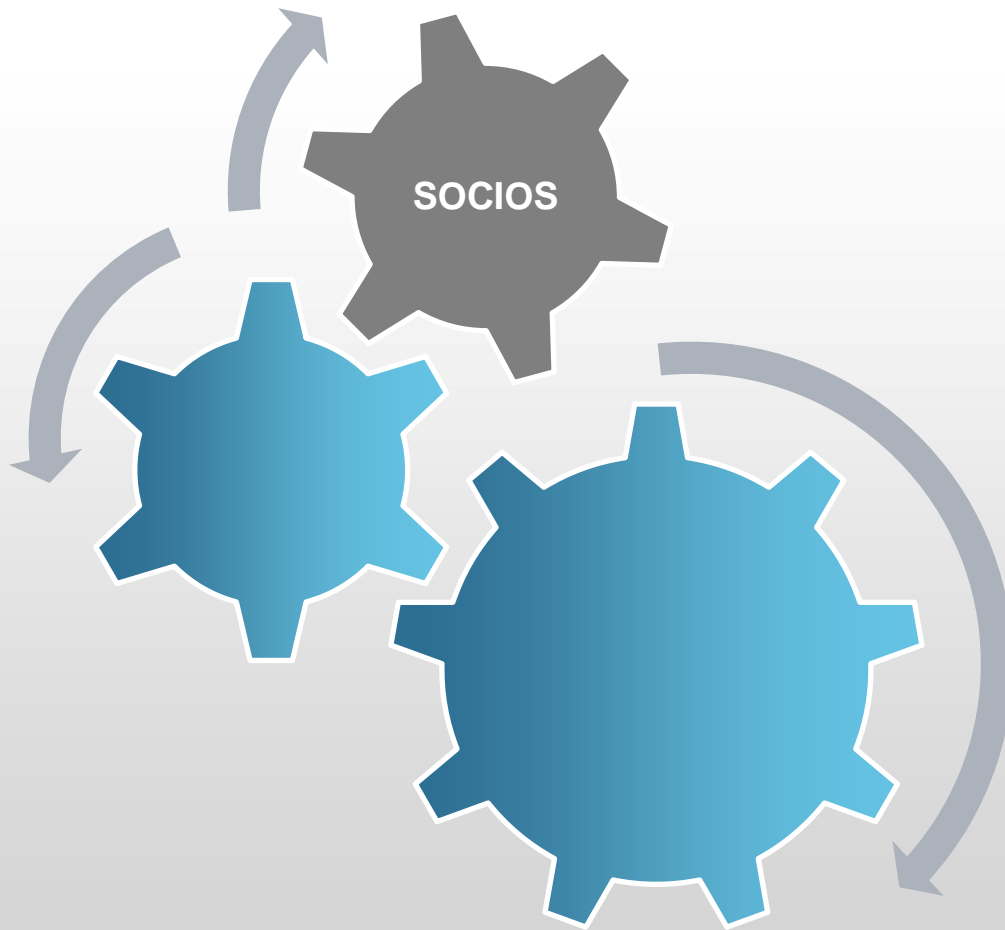
SOCIO



**¿ALGUNA
OPCIÓN
INTERMEDIA?**

¿Por qué?

¿PODRÍA SER UNA RELACIÓN SIMILAR A UN SOCIO?

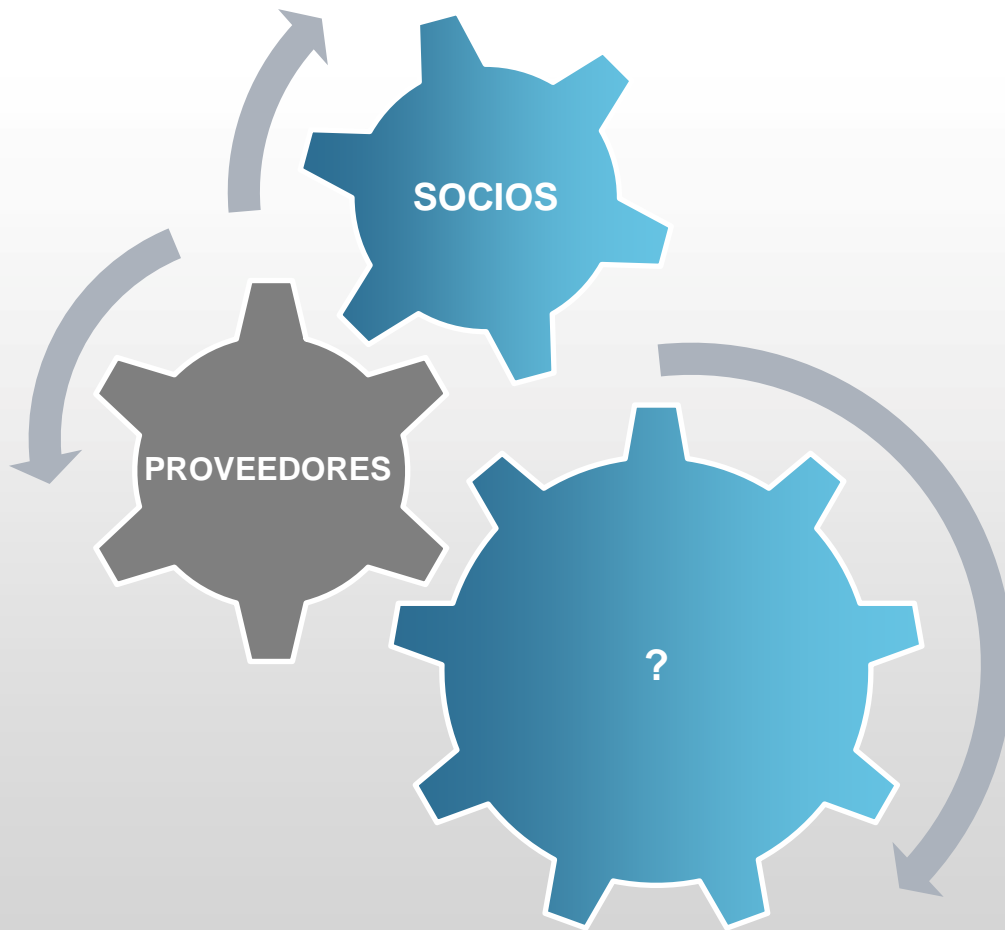


- Los bancos normalmente no pueden reemplazar el capital que debe aportar un accionista ni tampoco exigir esas tasas de retorno.



Generalmente un banco no busca convertirse en un socio de su empresa

¿PODRÍA SER UNA RELACIÓN SIMILAR A UN PROVEEDOR?



- Un simple proveedor se limita generalmente a realizar una transacción comercial.
- Dicha relación comercial no va más allá de una orden de compra que puede o no volverse recurrente



Busque generar una relación distinta al menos con uno de los bancos con lo que opera.

¿PODRÍA SER UNA RELACIÓN DISTINTA?



La recomendación es establecer una “asociación estratégica” con un banco generando beneficios para ambas partes.

PROVEEDOR

SOCIO



AMBOS DEBEN ESTAR DISPUESTOS A COMPROMETERSE

- Acordando la solución más adecuada para cada caso y sosteniendo la relación en el tiempo mientras acompaña su crecimiento.

AMBOS DEBEN ESTABLECER UN AMBIENTE DE COLABORACIÓN

- Compartiendo información, con objetivos mutuos claros y monitoreando el progreso de la relación. Escucha abierta y constante en todos los niveles de ambas organizaciones. Ser parte del equipo.

APRENDER DEL SOCIO ESTRATÉGICO

- Elegirse en función de las fortalezas para forjar una sinergia de conocimientos. Desterrar la idea de que alguien externo no tiene nada que enseñar

LAS CLAVES DE UNA RELACIÓN BANCO-PYME EXITOSA

QUÉ HACER

- Tener en claro cuáles son los objetivos de la empresa, los planes de negocio y las proyecciones a largo plazo. Entender los riesgos y oportunidades
- Compartir resultados positivos y negativos de su compañía (balances, ratios, etc) y demostrar que el management tiene la capacidad y conocimientos para llevar a cabo la estrategia propuesta
- Mantenerse en contacto permanente con su oficial de cuenta y exigir un contacto directo con otros niveles del banco (riesgos, directores, etc)

QUÉ NO HACER

- Ocultar información
- Creer que alcanza con el buen comportamiento crediticio de los dueños de la empresa
- No disponer de un plan de negocios sustentable y bien fundamentado.
- No escuchar el consejo y las soluciones propuestas por su oficial
- Elegir sólo por precio o menor tasa



Una asociación estratégica con un banco puede contribuir el crecimiento de su empresa.

¿CÓMO ELEGIR A UN BANCO COMO SOCIO ESTRATÉGICO?

TRAYECTORIA

- Evaluar la historia del banco en el país y en el mundo

PRESENCIA

- ¿Está donde lo necesito?
- Si voy a operar en comercio exterior, ¿tiene sucursales fuera del país?

SOLIDEZ

- ¿Cuál es la performance del banco en términos de liquidez, solvencia, rentabilidad?
- ¿Quiénes son sus accionistas?

MODELO DE ATENCIÓN

- ¿Me siento reconocido como cliente?
- ¿Valora a sus empleados?

PRECIO

- ¿La relación precio-calidad resulta atractiva?
- ¿Es competitivo?

CALIDAD DE PRODUCTOS

- ¿Los productos se adaptan a sus necesidades?
- ¿Tienen algún reconocimiento de revistas especializadas?

¿QUÉ PEDIRLE A UN BANCO A CAMBIO DE UNA RELACIÓN ESTRATÉGICA?



- **Customización de Productos:** que entienda las necesidades de su empresa y elabore soluciones a su medida.
- **Condiciones preferenciales:** que le ofrezca beneficios por mantener una relación estratégica (tasas, comisiones, acuerdos de marketing, etc)
- **Capacitación:** que lo invite a foros, charlas y exposiciones
- **Comunicación:** que abra sus puertas para que pueda plantear sus inquietudes
- **Compromiso en el tiempo:** que vean a sus clientes como una inversión a largo plazo

Gracias