

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

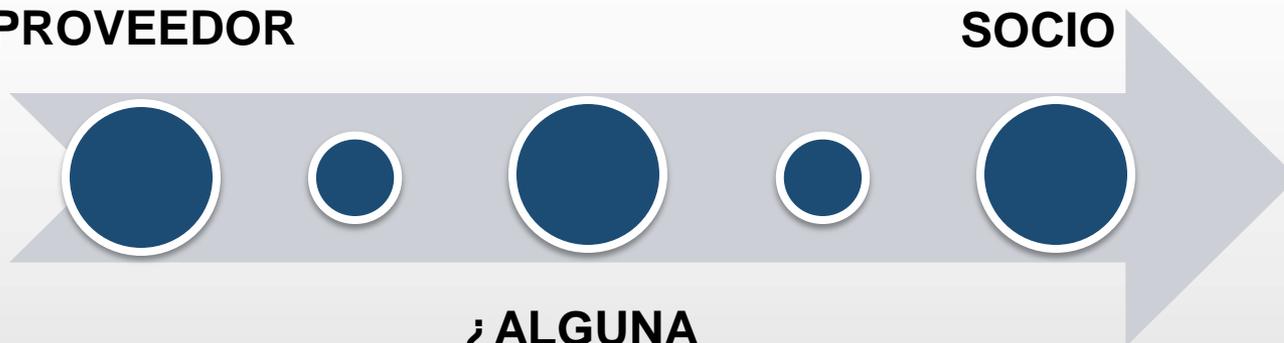


*Cada banco elige en qué especializarse: busque el banco de acuerdo a las necesidades presentes y futuras de su empresa*

# ¿CUÁL SERÍA LA MEJOR RELACIÓN BANCO – PYME?

**PROVEEDOR**

**SOCIO**



**¿ALGUNA  
OPCIÓN  
INTERMEDIA?**

**¿Por qué?**

# ¿PODRÍA SER UNA RELACIÓN SIMILAR A UN SOCIO?

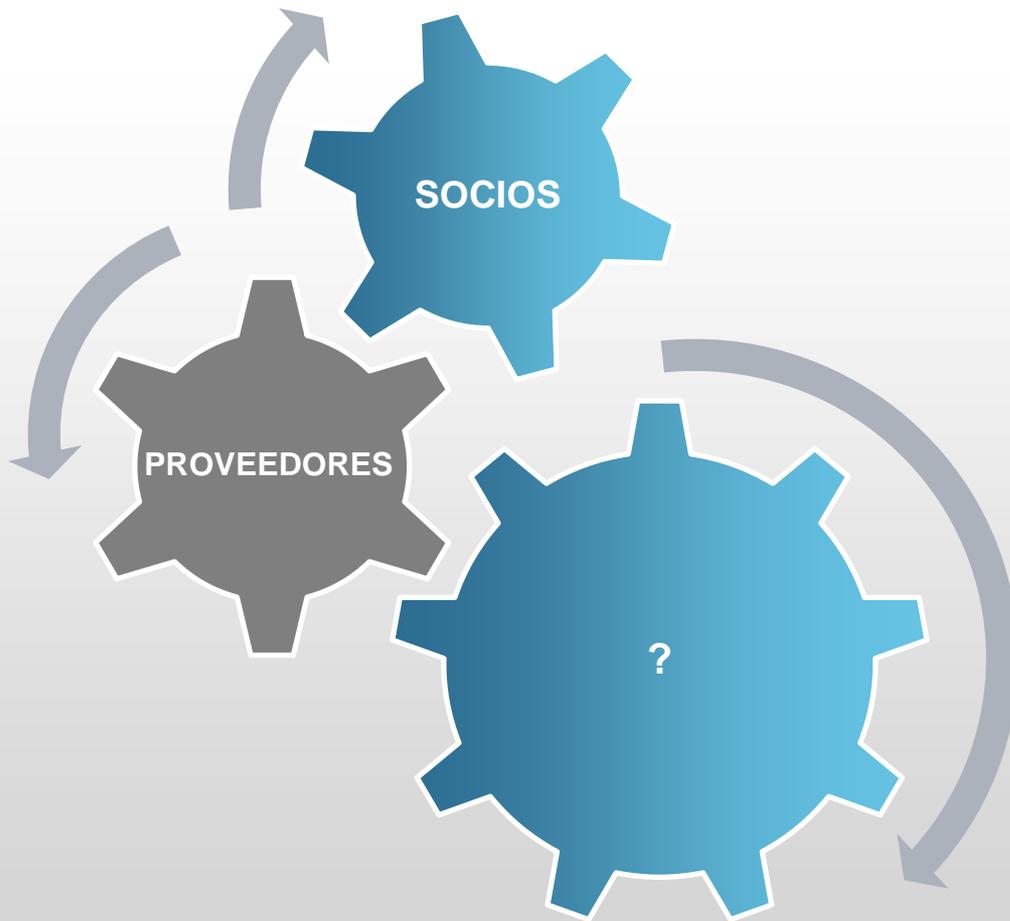


- Los bancos normalmente no pueden reemplazar el capital que debe aportar un accionista ni tampoco exigir esas tasas de retorno.



*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