

# ¿Cómo obtener financiación? La negociación con entidades financieras

## 9

José M<sup>a</sup> Martínez Santamaría  
ECONOMISTA

Es inevitable seguir acudiendo a las entidades financieras para obtener financiación para la puesta en marcha de un proyecto de actividad o la realización de una inversión tanto vía instrumentos tradicionales (préstamo y crédito), como a partir de instrumentos más novedosos (renting, factoring, leasing...) que también gestionan ellas.

Es por tanto recomendable que en este cuaderno nos detengamos a realizar unos breves apuntes sobre las pautas a seguir en la negociación con las entidades financieras y las características de los préstamos y créditos como instrumentos tradicionales más utilizados, máxime en situaciones como la actual, donde la discrecionalidad de años anteriores ha desaparecido y las negociaciones se han tornado más duras.

# INDICE

---

- 1 ¿Por qué te pueden denegar un préstamo?
- 2 Aspectos que te ayudarán a aumentar tus posibilidades para que te concedan un préstamo para tu negocio?
- 3 ¿Cómo miden las entidades financieras el nivel de riesgo de la operación?
- 4 La negociación
  - 4.1. Consideraciones previas a tener en cuenta
  - 4.2. Consejos útiles
  - 4.3. El tipo de financiación: préstamo o crédito
  - 4.4. La negociación de las condiciones
  - 4.5. La firma de la operación

# 1. ¿Por qué te pueden denegar un préstamo?

Si consideras que necesitas un préstamo para iniciar un negocio, es interesante revelarte los argumentos por los que los bancos habitualmente no conceden préstamos a pequeños negocios y emprendedores.

Estos son algunos de los innumerables motivos por los que una entidad financiera te puede denegar un préstamo para iniciar una actividad o realizar una inversión:

- No tienes una fuente de ingresos clara y constante en el tiempo. Si no tienes una nómina o estás desempleado (y este sea el caso habitual si vas a iniciar un negocio y te das de alta como autónomo/a), a priori lo tienes muy difícil. Tal vez algunas entidades pueden hacer la "vista gorda" en función del importe y plazo que solicites si todavía te queda suficiente tiempo de prestación por desempleo, aunque no es lo más normal.
- Tienes una mala ratio deuda/ingresos. Lógicamente, cuanto mayores sean tus deudas en relación a tus ingresos, más riesgo representarás para el banco y menos posibilidades tendrás de que te concedan el préstamo ya que no demuestras capacidad de ahorro.
- El historial que tienes con la entidad es malo. No has atendido bien tus operaciones anteriores y has generado problemas.
- Estás en alguna lista de morosos (ASNEF, RAI...).
- No tienes relación previa con la entidad. Ni te conocen ni tienen referencias directas tuyas.
- Provienes de la denegación de la operación por otro banco. Se supone que ninguna entidad quiere dejar escapar hoy a los buenos clientes. Si tu banco no te retiene es porque no te "quieren".
- Tienes demasiada prisa en firmar. Las prisas no son buenas consejeras y menos todavía en financiación. El banco puede pensar que ocultas algo o que necesitas cubrir otras obligaciones y compromisos.
- No entienden tu modelo de negocio. No dejas claro de dónde te va a venir el dinero que necesitas para pagar la financiación que solicitas. No queda claro que puedas generar suficientes recursos para devolverlo. Tus proyecciones de ingresos, la facturación que estimas, no se sostiene.
- No queda claro para qué quieres el dinero que pides. No has determinado con claridad cuáles son tus inversiones y cuáles tus necesidades de financiación.

- No aportas suficiente autofinanciación y/o no quieres o no puedes avalar. Si tú no crees en tu negocio por qué tiene que creer la entidad financiera. Necesitas demostrar que estás comprometido/a hasta "las trancas" con tu proyecto.
- No tienes nada de pasivo (cuentas, depósitos...) con el que avalar la operación. No siempre se piden garantías hipotecarias. Los depósitos, plazos fijos, fondos de inversión, acciones... también pueden servir como garantía.
- No tienes avalistas. Tú no tienes nada, pero tampoco tienes a alguien que confíe en ti.
- No quieres asegurar el bien objeto de la financiación. Si hablamos de bienes de inversión lo normal es que los asegures. Y que ese seguro tenga una cláusula de cesión a favor de la entidad financiera para el caso que el bien desaparezca o se destruya para así poder cancelar el importe pendiente de la operación de financiación.
- Tu residencia está en una zona de alta morosidad. Aunque no es tan definitivo como el resto de factores, si vives en un área con un alto nivel de morosidad, puede ser más difícil conseguir financiación. Es un clásico ejemplo del "pagar justos por pecadores".

Si los bancos no te conceden un préstamo para tu negocio es porque consideran que hay una posibilidad muy alta de que algo salga mal en un pequeño emprendimiento y que no se pueda devolver el dinero prestado – y sus intereses -. Es una operación que denominan de "alto riesgo"

Si tu banco cree que concederte un préstamo supone un "alto riesgo", tu solicitud será denegada. A menos que puedas probar, demostrar o hacer algo que reduzca el riesgo a un nivel menor, muy pocos bancos se atreverán a darte sin más un crédito para lanzar tu negocio.

Los bancos obtienen el 80% de su dinero de los intereses de esos préstamos. Y por eso prefieren concederlos a aquellos clientes que tienen un "bajo riesgo". Esta es la razón por la que prefieren prestar a grandes empresas y multinacionales: porque ya son compañías exitosas y tienen un modelo de negocio probado que funciona, y una reputación ya creada.

Por eso debes de mostrarle a tu banco que tu negocio es de "bajo riesgo" y así asegurarte de que ese préstamo te lo conceden sin poner ningún obstáculo y poder convertirte en un/a emprendedor/a afortunado/a y salir del banco con un crédito para tu proyecto.

## **2. Aspectos que te ayudarán a aumentar tus posibilidades para que te concedan un préstamo para tu negocio.**

### **ACREDITAR CARTERA DE CLIENTES**

Como hemos visto, uno de los grandes riesgos que preocupa a tu banco es si tu negocio será capaz de vender suficientes productos o servicios para generar el dinero necesario para devolverles el dinero prestado. Si vas a trabajar con empresas, un precontrato o preacuerdo con potenciales clientes le probará al banco que hay empresas dispuestas a pagar por tus productos o servicios. Esto lo puedes conseguir contactando con varias empresas o negocios medianos, mostrándoles aquello que vendes, y acordando venderles tus productos o servicios, o parte de ellos.

Si vas a vender productos o prestar servicios directamente al consumidor final, es recomendable que hayas hecho un exhaustivo estudio de mercado, valorando también la competencia, para que puedas acreditar la existencia de suficiente gasto comercializable potencial para tus productos y/o servicios en tu área de influencia.

### **DISPONER DE GARANTÍAS**

Si te decides por solicitar un préstamo para iniciar un negocio tendrás que poner como aval algo valioso (tu casa, tu coche, joyas de gran valor, acciones que poseas...) para el banco que pueda vender para recuperar su dinero en caso de que tú no puedas pagarlo. Estas propiedades siguen siendo tuyas a no ser que en un momento dado no puedas pagar el préstamo. Si llegas a esa situación, el banco las tomaría para poder recuperar el dinero que te prestaron con sus intereses. Los bancos suelen insistir en que el valor de estas propiedades sea el mismo – o mayor – que el crédito concedido.

De todas formas debes tener en cuenta que usar tus propiedades como aval es una decisión muy seria que cambiará tu vida y la de tu familia. Asegúrate bien de que tu negocio hará suficiente dinero para devolver ese préstamo y cualquier interés que conlleve. Si no estás seguro de esto, es mejor que descartes esta opción Y valores la posibilidad de conseguir un avalista que te cubra y que garantice tu pago al banco en el caso de que no puedas devolver tu préstamo. Este avalista suele ser una persona con buena economía o con propiedades valiosas que puedan ser usadas como avales para el préstamo. Tener a este avalista aumentará tus posibilidades para que te concedan el crédito necesario.

### **DISPONER DE UN BUEN HISTORIAL DE CRÉDITO**

Si has pedido un préstamo antes y lo has pagado con todos sus intereses y sin ningún retraso, es señal de buen comportamiento y de que eres un buen candidato para concederte un préstamo. Los bancos y otras entidades de crédito verificarán tu historial para minimizar sus riesgos en este asunto. Pero si has solicitado antes un préstamo, y no lo has terminado de pagar, o lo hiciste pero retrasándote en los pagos, tus posibilidades de que te concedan otro descenderán drásticamente e insistirán en que pongas una propiedad como aval o les des otras formas de seguridad. En España, los bancos e instituciones de crédito están fuertemente conectadas entre sí para

pasarse información financiera relativa a tu historial. Así que asegúrate de que tienes todos tus préstamos pagados a tiempo y, si no es así, asume las consecuencias de ello y no culpes a tu banco por un error que tú cometiste.

## **PRESENTAR UN BUEN PLAN DE EMPRESA**

Para convencer a tu banco de que prestarte dinero no es una apuesta, presentar un plan de negocios detallado y bien pensado puede ayudarte ya que va a clarificar aspectos tales como:

- ¿Sobre qué va a tratar tu negocio?
- ¿Hay un mercado para tus productos o servicios?
- ¿Cuál es tu plan de marketing para vender tus mercancías?
- ¿Para qué será usado el préstamo?

Cuantas más de estas preguntas puedas contestar, más cómodo y convencido se sentirá el banco. Tu plan de negocios debe ser un “mapa de carretera” que muestre todo el camino desde el inicio hasta la meta de tu idea de negocio. Sólo así el banco verá que tus ideas son claras, y que tienes un plan organizado y efectivo para generar ingresos.

Estos aspectos posibilitarán que el banco te clasifique como un cliente de “bajo riesgo”.

## **3. ¿Cómo miden las entidades financieras el nivel de riesgo de la operación?**

La entidad de crédito, ante una solicitud de financiación, realiza un análisis del riesgo que implica conceder la financiación, es decir, evalúa las posibilidades que tiene de recuperar el dinero prestado.

Cuando el banco vaya a analizar la solicitud de financiación que le hayamos hecho revisará los siguientes puntos:

1. **Análisis de factibilidad** de la operación financiera en sí, es decir, si el capital es el necesario, si las condiciones de amortización son asumibles, si el plazo es adecuado, etc.
2. **Análisis del solicitante:**
  - **Capacidad de solvencia del cliente:** Valoración del patrimonio –dinero, bienes inmuebles, acciones u otros derechos– que posee el cliente. Cuanto mayor sea su montante y más fácilmente se pueda convertir en dinero, mayores garantías ofrecerá para el banco.
  - **Capacidad de reembolso:** Entendida como la posibilidad que tiene el solicitante del préstamo de hacer frente al pago de sus cuotas periódicas de amortización, la viabilidad a medio y largo plazo.
  - **Historial crediticio**

3. **Análisis del bien o negocio a financiar** : análisis de la viabilidad del negocio o inversión que se vaya a financiar.

Analizando estos factores, el banco autorizará o no la operación. Así, nunca concederá dinero si el cliente solamente cuenta con capacidad de solvencia, pero no tiene liquidez suficiente para hacer frente al pago de las cuotas del préstamo.

Para ello, el banco comprobará a través de sus comités de riesgo y de expertos independientes una serie de documentación. Esta información puede ser de **origen interno**; es decir, de la propia institución, o **externo** que es la que conseguirá la entidad financiera por sus propios medios o solicitándola al cliente.

#### **INFORMACIÓN INTERNA (de sus propias bases de datos)**

- ✓ Las hojas de riesgo o fichas del cliente que recogen la mayor parte de las operaciones que la entidad realiza con sus clientes (saldos puntuales y medios, evolución de los últimos meses, préstamos y créditos actuales y vencidos, morosidad actual e histórica, conductas irregulares, etc.).
- ✓ Hojas de propuestas de anteriores operaciones o renovaciones, que recogen informes previos, etc.

#### **INFORMACIÓN DE REGISTROS EXTERNOS:**

- ✓ Ficheros de negativos: CIRBE, RAI, ASNEF
- ✓ Referencias jurídicas
- ✓ Referencias de clientes y proveedores
- ✓ Registro de la propiedad
- ✓ Registro mercantil
- ✓ Datos del sector (ratios de otras empresas)
- ✓ Incluso, visita a la empresa.

#### **INFORMACIÓN SOLICITADA AL CLIENTE**

- ✓ DNI o NIE para confirmar los datos del solicitante
- ✓ Documentación fiscal e IRPF que proporcionan al analista de riesgos una visión global de los ingresos del solicitante del préstamo y de su capacidad de endeudamiento. La capacidad de endeudamiento se calcula dividiendo la cuota mensual del préstamo entre los ingresos netos mensuales (documentación fiscal). Los bancos solo conceden hipotecarios si el resultado del mismo es inferior al 35 o el 40%.
- ✓ Plan de Empresa que contenga un análisis de la viabilidad económico-financiera

En el caso de negocios en funcionamiento (por ejemplo para préstamos de inversión o ampliación) además se solicitarán

- ✓ Balances de situación de varios años para analizar el valor y naturaleza de los activos y su grado de amortización, así como la situación financiera a corto y largo plazo.
- ✓ Cuentas de Pérdidas y Ganancias de varios ejercicios para analizar la evolución del negocio. La estructura de costes y la evolución de las ventas y los márgenes, así como la importancia o no de los resultados extraordinarios.
- ✓ Planes de previsión: balances, cuentas de pérdidas y ganancias y cuentas de tesorería previsionales a 5 años vista normalmente.
- ✓ Seguros Sociales (TC1 y TC2) para tener información sobre el nº de empleados, salarios, tipos de contratación...
- ✓ Comprobantes de pago del IRPF e IVA

- ✓ Modelo 347, para analizar la concentración o dependencia con clientes y proveedores.

En caso de no recibirla, existe motivo suficiente para cancelar el trámite de la operación. A no ser, lógicamente, que medien otros argumentos de mayor envergadura que aconsejen lo contrario.

En las operaciones que precisen la garantía de avalistas, éstos deberán presentar una relación de bienes (valorada y firmada) así como las últimas Declaraciones de la Renta y del Patrimonio.

Para finalizar este apartado, he considerado interesante recalcar que, además de las consideraciones anteriores, los usuarios de entidades financieras tenemos lo que se denomina "puntuación de crédito" Esta puntuación de crédito es un número de tres dígitos que puede definirle desde el punto de vista financiero.

Una buena puntuación de crédito puede permitirnos conseguir un crédito hipotecario para comprar una vivienda o abrir un negocio, mientras que una mala calificación puede ocasionarnos problemas. Por lo cual puede ser útil saber qué afecta a nuestra puntuación de crédito y cómo funciona el sistema:

Las calificaciones de crédito pueden estar en un rango mínimo de 300 y máximo de 850 y existen cinco factores que determinan dónde se ubica su calificación en ese rango:

- 35% de su calificación se basa en su historial de pagos
- 30% se basa en las deudas actuales
- 15% se determina de acuerdo con su historial de crédito
- 10% se asigna a nuevas solicitudes de crédito
- 10% corresponde a los tipos de crédito actuales

## 4. La negociación

Estas son las diferentes etapas y acciones asociadas en cualquier negociación de una operación de financiación con una entidad financiera.

| Etapa                                   |                           | Acción  |
|---|---------------------------|---|
| Análisis de:                            | - las necesidades         | Ver la cantidad que se precisa y en qué momento se precisa. Es adecuado tener un presupuesto de tesorería.          |
|   | - el tipo de financiación | Ver si lo que nos conviene es un préstamo, un crédito, un leasing, etc.   |
|   | - la entidad financiera   | Ver cuál es la entidad a la que nos interesa acudir.  |
| Información de la forma de financiación |                           | Conocer los costes que suponen, la viabilidad de la operación, la información que nos pedirá la entidad financiera. |
| Negociación de las condiciones          |                           | Negociar con el banco todos los aspectos relativos a la opción de financiación elegida y los aledaños.              |
| Solicitud de la operación               |                           | Solicitar el préstamo/ crédito/ etc. entregando toda la documentación requerida por el banco.                       |
| Concesión de la operación               |                           | Formalizar la operación controlando todas y cada una de las condiciones.  |

### 4.1. Consideraciones previas a tener en cuenta

Es importante que con carácter previo a la negociación, tengas en cuenta los siguientes aspectos, que te puedan ayudar a plantearla de la forma correcta.

#### **NO TODAS LAS ENTIDADES BANCARIAS SON IGUALES, NI TIENEN LOS MISMOS CRITERIOS.**

No son iguales sus objetivos, sus modos de gestionar, a quienes se dirigen, los momentos por los que pasan. Ni siquiera son iguales dos sucursales entre si. Por ejemplo, hay entidades financieras que pueden estar en un momento en el que tienen mucho nivel de morosidad y la propuesta no "cuaja".

Es preciso tener en cuenta que hay bancos más conservadores que otros. También es posible que, tras denegarte una operación en una sucursal, te la aprueben en otra de

la misma entidad. No siempre la entidad más cercana o más conocida es la mejor para obtener financiación.

## **COMPARAR ENTRE DISTINTAS ENTIDADES**

Normalmente, si vamos a comprar un artículo de cierto valor acudimos a más de una tienda. Esta es una costumbre que también debemos aplicar, con más razón si cabe, cuando vayamos a contratar un préstamo o cualquier otro producto de financiación. Siempre que sea posible, debemos ver todas las ofertas de las distintas entidades que están en el mercado, o al menos de un número suficiente para poder comparar. Las fidelidades a nivel bancario sólo tienen una utilidad clara: la entidad ya nos conoce y, por lo tanto, sabe la capacidad de reembolso y solvencia que podemos ofrecer.

Dirigirnos a nuestra entidad habitual puede ser bueno si nuestra capacidad de reembolso es suficiente para cubrir las exigencias de la operación que hayamos solicitado, puesto que el período de estudio de la viabilidad de la operación será corto. Además, las entidades financieras tienden a favorecer o dar un mejor trato a los clientes fieles que llevan trabajando con ellas desde hace tiempo.

Aun así, de cara a una operación de crédito, es interesante plantearse la negociación con más de un banco. Aunque lo normal es acudir primero al banco con el que trabajamos habitualmente, es conveniente tener otras opciones; es aconsejable buscar otras ofertas que sirvan hasta para que la oferta de nuestro banco "de siempre" sea mejor para nosotros/as.

Así podremos negociar con ventaja, utilizando ofertas de la competencia, para obtener un menor coste y un mejor servicio. En esta actitud se basará parte del éxito que tengamos al negociar la operación. Pero este esfuerzo no se limita al período de búsqueda y contratación: debemos estar atentos y renegociar siempre que haga falta, para obtener en todo momento las mejores condiciones. Hay que buscar varias propuestas, realizar más de una entrevista y comparar las condiciones de todos los casos y con esa información decidir. Entre los aspectos a valorar son importantes.

- el mayor o menor coste de los productos (comisiones, gastos, tasas.)
- la mayor o menor agilidad en la tramitación.
- la existencia de otros productos que pueden completar nuestras necesidades (Vg. TPV).

Esta tarea supone tiempo pero puede hacer que nos ahorremos una buena cantidad de dinero.

La comparación es factible porque las entidades financieras deben cumplir una serie de normas relativas a todas y cada una de las operaciones tanto de crédito como de depósito, entre ellas nos pueden servir:

### **El folleto**

En todas y cada una de las sucursales de las distintas entidades financieras debe haber un folleto con todas las tarifas de precios que dicha entidad tiene en vigor a disposición del público. Así, cuando acudamos a un banco a pedir información tendremos un punto de referencia de cuáles son los **costes máximos** que nos van a aplicar. Y son máximos, ya que si realizamos una buena negociación podremos conseguir que estos costes se reduzcan

No debemos confundir este folleto con los folletos promocionales relativos a las distintas operaciones que podemos encontrar en la sucursal bancaria, en los que también podremos encontrar, para el producto en concreto, información relativa a plazos, importes, intereses, comisiones, liquidación de intereses, garantías, etc.

### **Las tarifas**

Hay varios aspectos a conocer sobre las tarifas que nos puede aplicar el banco:

- ✓ El precio de cada producto o servicio no puede ser superior al que aparece en las tarifas. Como hemos dicho, podemos conseguir rebajas de dicho precio si somos unos negociadores hábiles.
- ✓ Todas las operaciones deben estar en el folleto junto con su tarifa.
- ✓ Las comisiones o gastos repercutidos deben aplicarse sobre operaciones o servicios realmente prestados. Mientras el banco no nos preste el dinero, nos descuenta el efecto, etc., no puede cobrarnos nada.
- ✓ El banco debe hacer referencia expresa al servicio de reclamaciones del Banco de España, así como a la normativa que regula la transparencia en las operaciones bancarias.

Cuando alguna entidad facilite un dossier de tarifas que sea engorroso y de difícil comprensión o manejo, podemos exigirle un resumen comprensible del mismo,

### **NO TRABAJAR NUNCA CON UNA SOLA ENTIDAD FINANCIERA**

Aunque es cierto que cuanto más negocio se le ofrece a una entidad financiera, mayor es la capacidad de negociación, la mayoría de los expertos recomienda tener más de una entidad para diversificar riesgos, rebajar la cantidad a pedir y poder solicitar a cada una los productos en los que son líderes. Pero también hay que tener en cuenta que diversificar demasiado nos resta poder negociador, el número óptimo es aquel que optimice nuestra capacidad de negociación

## **4.2. Consejos útiles**

El desarrollo de una negociación bancaria exige que las partes negociadoras combinen tres variables: poder, tiempo e información.

En dicha negociación se gana **poder** cuando se dispone de una capacitación adecuada para realizar una defensa de la operación.

La variable **tiempo** es importante ya que no debe precipitarse la negociación, por lo que debemos iniciarla antes de que la necesidad de financiación que tengamos sea urgente. Para evitar la precipitación es conveniente planificar un calendario de búsqueda y negociación crediticia con cierta holgura. Si tenemos tiempo hasta que nuestra necesidad de financiación sea efectiva dispondremos de una mejor posición para negociar, de una posición más sólida.

A continuación pasamos a enumerar algunas recomendaciones que nos pueden ayudar a afrontar mejor el proceso de negociación.

En primer lugar, ten en cuenta que

- **LAS ENTIDADES FINANCIERAS NO “AYUDAN”**: Su objeto social consiste en negociar con dinero y cobrar por la realización de este servicio. Si en el pasado

consiguió crédito de una entidad, no debe sentirse especialmente agradecido. Recuerde: devolvió el dinero y los intereses. Hay que analizar qué beneficios estamos produciendo al banco (balance cliente/banco) y utilizar esa información.

- **EL USUARIO DE CRÉDITOS ES EL MEJOR CLIENTE** .Los bancos y cajas no obtienen sus verdaderos beneficios de los depositantes, sino de los consumidores de créditos.
- **COMO ACREDITADO, ERES UN MOROSO EN POTENCIA**. Al menos desde el punto de vista del banco. De ahí las cautelas que se toman durante la negociación.
- **OBTENER DINERO DE LA ENTIDAD BANCARIA NUNCA SUPONE UNA VICTORIA**. Es un éxito en la negociación, pues las dos partes ganan.

La entidad financiera va valorar de forma muy importante nuestro perfil como emprendedor y no solo el proyecto técnico por lo que es fundamental ir a la negociación con:

- **AUTOCONFIANZA**: Ir muy seguro de sí mismo. demostrar capacidad de liderazgo, estar convencido de que tienes grandes habilidades y de que tu proyecto es el mejor y que vas a ser capaz de ponerlo en marcha. Es recomendable saberse muy bien el plan de empresa porque nos van a realizar preguntas sobre algún aspecto del mismo. Hay que cuidar la actitud ya que hay que afrontar la negociación con una empresa que tiene capacidad de generar dinero. Se está ofreciendo un negocio con el que nuestro interlocutor también puede ganar.
- **ACTITUD POSITIVA**. Casi más importante que el proyecto en sí, es la actitud del aspirante'. 'Lo que importa es el emprendedor que hay detrás. Si te ven flaquear en algún momento te rechazarán.
- **EXPERIENCIA**. Es también importante mostrar un buen conocimiento del sector la actividad en la que nos vamos a mover.

Para la negociación es fundamental **NO OLVIDAR EL PLAN DE VIABILIDAD**. El emprendedor/a debe transmitir confianza, y la información acerca de cómo se llevará a cabo la inversión. Te equivocarás si piensas que la entidad financiera te va a ayudar a perfilar el proyecto. Hay que ir con las ideas muy claras y tener una respuesta para casi todo.

En el primer contacto, con un planning de 5 ó 6 páginas que resuma en líneas generales el proyecto es suficiente para que la entidad decida si el proyecto encaja dentro de sus objetivos y lo considera como una oportunidad. Es aconsejable que el contenido del proyecto sea atractivo y se establezcan los objetivos que se quieren conseguir, así como los medios para alcanzarlos. Tiene que ser razonable, real y realizable y redactarse de forma agradable.

Y así mismo es conveniente

- **NO DEJAR NADA AL AZAR**. Prepararse muy bien la entrevista: Los errores se suelen producir cuando no se planifica adecuadamente la negociación. Es aconsejable prepararse un guión.
- **FÓRMARSE EN MATERIA FINANCIERA**. La conversación será más fluida y se obtendrán mejores condiciones.
- **EL COMPROMISO DEL EMPRESARIO**. Es muy fuerte que se pida a los demás que se crea en un proyecto, que asuman riesgos en él mismo, pero que a la vez uno

no ponga también su parte de compromiso en el proyecto, que se traduce en fondos propios o garantías. El emprendedor/a que se dirige a la entidad financiera y le hace partícipe de su necesidad de financiación, no puede pensar que el Banco debe poner el 100%.

- **TENER MUY CLARAS LAS NECESIDADES FINANCIERAS.** Hay que justificar la necesidad de cada euro que se pide y si va a poder soportar el coste real del préstamo y los requisitos de devolución establecidos por la entidad. No hay que solicitar más de lo que realmente se puede devolver. Una sobreinversión o un alto coste financiero ponen en dificultad la iniciativa empresarial. Hay que poder pagarlo con los números más pesimistas de la Cuenta de Tesorería.
- **PROPONER FINANCIACIONES ESPECÍFICAS PARA CADA PARTIDA.** Hay que diferenciar si se necesita invertir en activos fijos (maquinaria, mobiliario...), circulante (existencias...), ya que dependiendo de las necesidades podremos optar por fórmulas de financiación que resulten más interesantes: renting para maquinaria y vehículos, factoring para circulante. Por otra parte es fundamental la correlación entre la inversión y la financiación (Fondo de Maniobra).
- **HACER FÁCIL LA NEGOCIACIÓN,** teniendo la documentación de su proyecto preparada y lista para entregar. Dará una muy buena impresión, de persona ordenada y profesional.
- **PLANTEAR LAS OPERACIONES CON TOTAL TRANSPARENCIA.** El analista de riesgos del banco contrastará los datos que aportemos sobre el proyecto con aquéllos a los que él tiene acceso. La incoherencia puede perjudicar seriamente la negociación. No hay que suprimir los datos inconvenientes para conseguir la financiación sobre todo en lo que se refiere a posibles pérdidas, deudas. El analista de riesgos tiene la forma de informarse y si descubre la verdad no hay nada peor que nos pillen en un renuncio ya que podemos caer en una situación de descrédito irrecuperable. Una cosa es que no lo cuentes todo, y otra que mientas u ocultes datos fundamentales, especialmente si son de los que se pueden conocer a poco que se muevan.
- **OJO CON LAS CONDICIONES:** El banco va intentar siempre conseguir el máximo de garantías (avales) y las condiciones que considere más favorables. Hay que tener cuidado con las concesiones que hacemos (plazos de devolución, primeras cuotas) porque pueden suponer una losa pesada para la viabilidad futura del negocio. En determinadas circunstancias, es recomendable conseguir periodos de carencia, sobre todo de principal.
- **UTILIZAR LAS COMPENSACIONES Y LOS PAQUETES.** A la hora de negociar disponemos de dos recursos de interés denominados las compensaciones y los paquetes.

Las **compensaciones** son un recurso defensivo. Nosotros/as, como particulares podemos presionar al banco y a cambio no realizamos gestiones para cambiarnos de entidad. Para que sea más efectivo debemos recalcar el volumen de movimientos y operaciones bancarias que realizamos con el banco con el que estamos negociando, si aquél es relevante. Si negociamos con una entidad con la que no hemos trabajado hasta la fecha, podremos esgrimir también este argumento para hacerle ver lo interesante que puede ser para ella que nos convirtamos en clientes suyos

El **paquete**, en cambio, es un instrumento más agresivo. Consiste en enmarcar la operación de financiación dentro de otras operaciones y negocios que

cederíamos al banco a cambio de la concesión de la operación. Un ejemplo: una empresa decide traspasar toda sus cuentas y efectos que tenga por cobrar (cheques, letras, pagarés, obligaciones, etc.) a cambio de que se le conceda un préstamo o una línea de crédito.

Y sobre todo **HAY QUE TENER PACIENCIA**. Una paciencia infinita, porque en los bancos todo va muy lento y tienen que hacer muchos cálculos. Los procesos en Banca son lentos, y hay que estar abierto a negociaciones, a juegos de presión. No obstante, no consientas que el banco dilate de forma excesiva tus decisiones con respecto a la solicitud de la operación. En caso de que tu solicitud sea denegada, el tiempo que haya transcurrido será tiempo perdido, e incidirá negativamente en un nuevo proceso negociador.

### 4.3. El tipo de financiación: préstamo o crédito

A la hora de solicitar financiación es necesario realizarse la pregunta ¿Qué necesito? ¿Un préstamo o un crédito?

Para responder a esta pregunta es preciso conocer una serie de datos como: el destino que vayamos a dar al dinero; el importe total a solicitar; la forma de devolución del importe prestado; etc. Existen pequeñas diferencias entre préstamo y crédito. Dependiendo de estos factores que hemos enumerado, nos puede resultar más favorable uno u otro.

Vamos a ver la definición de cada uno de estos productos y las diferencias existentes entre ellos para poder valorar la elección.

Un **PRÉSTAMO** es un contrato por el que un cliente obtiene, de una entidad financiera, una cantidad determinada, a la que nos han descontado una serie de gastos derivados de la formalización del contrato. Nosotros tenemos la obligación de devolver tales fondos en un plazo o en varios, según se acuerde desde un principio, además de comprometernos a pagar los intereses y comisiones que se hayan pactado.

Un **CRÉDITO** es otra forma de financiación, mediante el cual, la entidad financiera se obliga a poner a disposición las cantidades que necesitemos, hasta un límite pactado.

Por tanto, las diferencias fundamentales entre ambos productos son:

- **Disponibilidad del importe.** En el préstamo, el banco o caja nos entrega todo el importe solicitado desde el primer momento. En el crédito, no disponemos de cantidad ninguna, pero sí tenemos derecho a disponer cuando queramos de un importe máximo durante un tiempo determinado; no existe la obligación de utilizarlo todo, sólo la parte que realmente necesitemos.
- **Intereses.** En el préstamo pagamos intereses por todo el importe solicitado y en el crédito sólo pagamos intereses por la cantidad que hayamos utilizado, no por todo lo que tengamos disponible.
- **Cuotas.** Las cuotas a pagar en el préstamo son regulares en el tiempo y con cuotas que conocemos desde un principio. En el crédito, el único compromiso que existe en este sentido es que debemos devolver la cantidad utilizada a la finalización del plazo de vigencia.

- **Pagos anticipados.** En el préstamo, podemos realizar pagos anticipados de las cantidades que debemos al banco pero suelen estar penalizadas con comisiones, según venga establecido en el contrato. En el crédito, podemos reintegrar el dinero que hayamos dispuesto en cualquier momento.
- **Finalidad.** El préstamo es conveniente para adquirir bienes con una duración más larga (por ejemplo, un local de negocio) o inversiones de cierta importancia que están vinculados al activo fijo de la empresa. El crédito es un producto financiero más apropiado para profesionales y empresas que necesiten hacer frente a necesidades de liquidez momentáneas y de un montante inferior a las utilizadas para un préstamo (por ejemplo, para adquirir bienes de consumo o mercancías que atiendan a las necesidades del cliente).
- **Posibilidad de renovación.** El préstamo no es renovable aunque sí puede iniciarse otro contrato de préstamo cuando termine el anterior. El crédito puede ser renovado y ampliado tantas veces como lo acordemos con la entidad.

Ya hemos visto las diferencias fundamentales entre un préstamo y un crédito pero pueden parecernos insuficientes a la hora de decidir entre uno de estos dos productos. Para ayudarnos a esta elección también necesitamos contestar estas otras preguntas:

#### **a. ¿En qué vamos a emplear el dinero solicitado?**

Solicitaremos un préstamo cuando:

- ✓ Necesitemos disponer de todo el dinero desde un principio (por la compra de una vivienda, de un local, o cualquier otra inversión).
- ✓ Realicemos operaciones a largo plazo (inversiones en inmuebles o vehículos) y porque así podemos conocer el período de tiempo en el que vamos a poder devolver el importe solicitado.
- ✓ Necesitemos tener una previsión del desembolso periódico de dinero para devolver (amortizar) el dinero.
- ✓ En el préstamo conocemos desde el principio el importe y periodicidad de las cuotas.

Solicitaremos un crédito cuando:

- ✓ Realicemos inversiones u operaciones a corto plazo.
- ✓ No sepamos exactamente la cantidad que vamos a necesitar. El crédito permite disponer de la cantidad que necesites y, en caso de necesitar más, ampliar el importe o renovarlo por más plazo.
- ✓ Necesitemos hacer frente a necesidades de liquidez momentáneas, como es en el caso de la adquisición de bienes de consumo, mercancías, etc.

#### **b. ¿Cuál es la cantidad que necesitamos?**

Como ya hemos visto, en función del importe de financiación que necesitemos, será más conveniente la elección de un préstamo o de un crédito. Así, los créditos son más apropiados para necesidades de financiación moderada y momentánea. Los préstamos son más adecuados cuando necesitamos disponer de cantidades más elevadas

#### **c. ¿Cómo vamos a devolver el dinero?**

Pediremos un crédito cuando no sepamos si vamos a tener ingresos suficientes para hacer frente a los pagos periódicos que supone un préstamo.

#### **d. ¿Qué ingresos tenemos para hacer frente a los pagos?**

En el caso de que poseamos ingresos regulares y predecibles, es aconsejable un préstamo. Sin embargo, el crédito será más cómodo para aquellos casos en el que los ingresos sean irregulares, o si sabemos que se dispondrá de una cantidad pero no podemos asegurar exactamente cuándo.

Pues bien, las diferencias que hemos visto anteriormente, nos pueden servir de respuesta a estas preguntas y, como consecuencia, ayudarnos a elegir. En definitiva, se recomiendan los *préstamos*:

- ✓ Para inversiones de importancia.
- ✓ Para la adquisición de bienes que van a durar o se van a utilizar durante un largo período de tiempo.
- ✓ Para las personas que obtienen ingresos de forma regular, por ejemplo, por una nómina.

Y se recomiendan los *créditos*:

- ✓ Para hacer frente a pagos inesperados de poca cuantía.
- ✓ Para la adquisición de bienes de consumo o mercancías que se van a utilizar rápidamente.
- ✓ Para los profesionales y empresarios que deben hacer frente a faltas de liquidez momentáneas.
- ✓ Para las empresas que tengan un régimen de ingresos irregular.

## **4.4. La negociación de las condiciones**

El aspecto fundamental de la negociación, donde deberemos hacer especial énfasis, es en la **negociación de las condiciones** con el banco, por lo que tendremos que conocer previamente:

- Cuál es nuestra necesidad financiera
- Cuál es nuestra capacidad para hacer frente al coste real del préstamo y las condiciones de devolución. Si no es así habrá que intentar disminuirlas.

La negociación de las condiciones va a depender de los siguientes factores:

- **Importe/nivel de endeudamiento.** A menor cantidad solicitada o a un menor nivel de endeudamiento respecto a su capacidad de reembolso, mayor capacidad de negociación frente al banco.
- **Plazo de la operación.** Las operaciones a corto plazo son más interesantes para el banco. Tenlo en cuenta.
- **Garantías.** Cuanto mayor sea el respaldo de bienes o avalistas que tenga su solicitud, más fácil será que la admitan y, por tanto, su capacidad de negociación será mucho más sólida.

- **Liquidez y capacidad de solvencia.** Cuantos más activos líquidos tenga a su disposición y mayor capacidad de devolución del préstamo, menor riesgo ofrece su solicitud. Por lo tanto, mayor interés para el banco. En estas circunstancias, puede negociar mejores condiciones

También tendrás que tener en cuenta los “paquetes”, mencionados en páginas anteriores, es decir, en vincular la operación de préstamo con operaciones y negocios que cederíamos al banco a cambio de la concesión del dinero.

Veamos a continuación cuáles son estas condiciones:

## 4.4.1. Los costes

### A. TIPO DE INTERÉS

El tipo de interés suele ser más elevado en el crédito que en el préstamo. Hace algún tiempo, el tipo de interés era una de las principales fuentes de ingresos de la entidad financiera pero, en estos momentos, este papel se está cediendo a otro tipo de fuentes, como son las comisiones y otros gastos derivados de servicios financieros.

Aún así, el tipo de interés es uno de los factores que deberemos tener en cuenta a la hora de decidirnos por la negociación de un préstamo o un crédito en una entidad financiera u otra. Este interés nos lo ofrecen en tanto por ciento anual y hoy en día existe libertad por parte de las entidades financieras para establecer este dato. Aún así, existen algunas normas de protección para el consumidor como son:

- La Ley de consumidores y usuarios, que declara nulas las condiciones abusivas de créditos.
- Ley contra usura de 1908, que declara nulos los siguientes contratos:
- Aquellos en los que establezca un tipo de interés notablemente superior al normal del dinero y manifiestamente desproporcionado a las circunstancias del caso.
- Préstamos leoninos, es decir, los que hayan sido aceptados por el consumidor a causa de una situación angustiosa, de su inexperiencia o de lo limitado de sus facultades mentales.
- Préstamos en que se supongan recibidas cantidades mayores de las efectivamente prestadas (aparte de las comisiones y gastos).

Tenemos que saber que si nos hablan de **tipo o tasa**, nos están hablando de lo mismo, son expresiones equivalentes. No obstante es importante que diferenciamos algunos conceptos referentes al tipo de interés de los que podemos oír hablar frecuentemente:

#### **Interés nominal de bancos y cajas.**

Es la tasa anual de interés estipulada por un banco o caja por un producto financiero o crediticio. Es decir, es el precio básico al cual prestan el dinero, o lo pagan, dependiendo de que lo solicitemos o lo depositemos.

#### **Tasa anual equivalente (T.A.E.).**

El tipo de interés equivalente anual, calculado al final del período, más los gastos y comisiones que se le cobrarían al cliente. Esta tasa nos informa del coste real del dinero, puesto que incluye en el mismo, el tipo de interés nominal, más los gastos y comisiones que gravan las operaciones. Por ello, es el primer índice en el que debemos fijarnos para poder decidir si el producto financiero que nos ofrecen es ventajoso. Hay que tener mucho cuidado con la información o publicidad que recibimos en un primer

momento puesto que las entidades financieras pueden hablarnos de un tipo nominal muy bajo y, además, referido únicamente al primer año. Pero, ¿qué pasa con el resto de gastos y con el tipo de interés el resto de años? Por este motivo, no debemos guiarnos por esta primera información y debemos exigir que nos informen de todos los costes reales que conlleva la operación.

### **Interés preferencial.**

Es el interés que las entidades financieras aplican a sus mejores clientes. Legalmente, es el menor tipo de interés que éstas pueden aplicar.

### **Interés fijo e interés variable.**

El interés fijo es aquel que permanece invariable durante toda la vida del préstamo o de la operación financiera. El tipo de interés variable cambia periódicamente, según unos plazos determinados y estarán en función de un índice de referencia elegido desde un principio. Cuando elegimos un tipo de interés fijo, sabemos cuál será la cuota que deberemos pagar por el dinero prestado cosa que no ocurre con el tipo de interés variable.

De todos los conceptos que hemos visto, a la hora de solicitar un préstamo, nos tenemos que detener algo más en este último, el tipo de interés fijo o el variable, para poder dar respuesta a la pregunta: ¿cuál debemos elegir?, ¿cuál nos conviene más?. Básicamente:

- Seleccionaremos el tipo de interés **fijo** cuando necesitemos saber cuál será el importe de nuestras cuotas.
- Seleccionaremos el tipo de interés **variable** cuando queramos beneficiarnos de un tipo de interés a la baja. Hay que recordar que, en este caso, todo depende de las previsiones financieras y económicas del país en un futuro a medio y largo plazo.

Si hemos seleccionado el tipo de interés variable, debemos decidir cuál es el índice de referencia para saber la variación del tipo de interés. El índice refleja la evolución del tipo de interés a lo largo de un período de tiempo. El más utilizado es el **EURIBOR**.

El Euribor es el Índice de referencia oficial. Se define como la media simple de los tipos de interés diarios, aplicados para las operaciones cruzadas al plazo de un año en el mercado de depósitos interbancarios de la zona de la Unión Monetaria, entre las 64 entidades financieras con mayor nivel de negocio. Existe un EURIBOR para cada uno de los plazos a los que cotiza el mercado interbancario: un día, una semana, un mes, tres meses, seis meses y un año. La mayoría de las entidades financieras refieren sus tipos de interés al Euribor a un año, pero, aún así, el cliente "puede negociar" con su banco o caja el índice de referencia que crea que más le conviene.

Es muy importante tener en cuenta que las entidades financieras al índice de referencia le añaden un diferencial. El resultado de esta operación será el tipo de interés que nos aplican a nuestra operación. Por ejemplo, nos dicen que el coste financiero de un préstamo a tipo de interés variable será EURIBOR más 0,45, revisable anualmente. Cada año, el tipo de interés que nos apliquen será diferente porque el EURIBOR varía. En enero de 2003 toma un valor y en la siguiente revisión, en enero de 2004, el EURIBOR tendrá otro valor.

Una práctica muy común de las entidades financieras en España es la **práctica del redondeo**. Esta práctica consiste en que, si se acumulan decimales en los índices de tipo de interés, las entidades lo redondean a un octavo o en un cuarto de punto hacia arriba. Es decir, si el último valor del EURIBOR ha sido 3,36%, nos van a aplicar el

redondeo al siguiente cuarto de punto, concretamente al 3,50%, lo que nos puede suponer unos cuantos euros a lo largo de un año. *Podemos exigir que no nos apliquen el redondeo al alza.*

## **B. LAS COMISIONES**

La comisión es una cantidad que nos cobra la entidad financiera como retribución por su labor o por los servicios prestados de intermediación y gestión. Este gasto viene expresado en tanto por ciento o en tantos por mil de la operación. En algunas oficinas, este valor es un valor absoluto, independientemente del importe que se solicite como préstamo.

El cobro de comisiones es libre, cada entidad puede fijar libremente sus condiciones y tarifas, incluso puede determinar si las cobra o no las cobra, o son diferentes en los distintos clientes. Pero, igual que en el caso de los tipos de interés, las entidades están obligadas a informar al Banco de España de sus tarifas y comisiones y, una vez autorizadas por éste, publicarlas en sus tablones de anuncios.

En este apartado es donde debemos tener especial cuidado puesto que la tendencia general es que las entidades financieras aumenten el cobro por este concepto al haber bajado progresivamente, en los últimos años, los tipos de interés.

Como hemos comentado, las comisiones se cobran por los diferentes servicios que nos ofrece la entidad financiera. Vamos a ver los diferentes tipos de comisiones que existen en función del servicio que se nos ofrece a cambio:

### **Comisión de apertura.**

Esta comisión se cobra una sola vez, en el momento de formalizar la operación bancaria. Por ejemplo: en el caso de concesión de un préstamo, se puede cobrar una comisión del 1% sobre la totalidad del préstamo concedido, con una cantidad mínima. En el caso de un crédito, ese tanto por ciento se cuenta sobre la totalidad de la cantidad de la que puede disponer el cliente (es decir, sobre el límite).

### **Comisión de seguimiento y cobro.**

Es una cantidad que se cobra, en los casos de créditos, sobre el capital principal dispuesto, y coincidiendo con los períodos de liquidación pactados, para cubrir los gastos que conllevan las tareas de seguimiento y control del proceso de amortización de los préstamos y créditos.

### **Comisión de cierre y cancelación anticipada.**

Son comisiones que cubren las tareas relacionadas con la documentación y contabilización de la financiación de un contrato de préstamo o crédito, ya sea por la finalización del período de amortización o por su amortización o cancelación anticipada.

### **Comisión de subrogación.**

Cuando adquirimos un local que ya poseía una hipoteca, y deseamos mantener dicha hipoteca, el banco o caja nos cobra un tanto por ciento, que oscila alrededor del 1% del capital que falta por amortizar, en concepto de "gastos de subrogación" de dicho contrato. La subrogación es la sustitución del titular de un derecho o una obligación por otra persona en las mismas condiciones en las que estaba el anterior titular.

### **Comisión por disponibilidad.**

Es un gasto que se aplica en las operaciones de crédito. Es un cargo trimestral que se hace sobre el capital no utilizado por el cliente. Su justificación se basa en el hecho de

que el banco o caja inmoviliza un capital determinado para que el cliente pueda disponer de él. Sobre la cantidad de la que el cliente haya dispuesto, paga intereses, pero sobre la cantidad no utilizada debe pagar algún cargo, por supuesto muy inferior a los intereses. Suele oscilar sobre el 0,5% de lo no dispuesto.

### **Comisión por excesos.**

Se aplica también a los créditos, y es una comisión que se aplica trimestralmente sobre el capital dispuesto por el cliente que haya excedido el límite del crédito. Oscila alrededor del 2,5% de la cantidad que exceda del límite.

## **C. OTROS GASTOS**

Además de las comisiones, existen otros gastos a los que tendremos que hacer frente, como son:

### **Gastos previos a la concesión:**

- Gastos de tasación: que realizará siempre una empresa autorizada para verificar el valor de mercado de un inmueble QUE se aporte como garantía. Estos gastos suelen estar entre 120 y 180 euros.
- Seguros: además de todos estos gastos previos, la entidad financiera puede exigirnos que concertemos pólizas para asegurar el bien adquirido, o incluso, un seguro de vida para dejar garantizado el pago de la operación en caso de fallecimiento. El cliente puede escoger la compañía aseguradora que desee.

### **Gastos paralelos a la concesión del préstamo:**

- Notarios: cuando se trata de operaciones de crédito o préstamo, con garantía hipotecaria, los bancos exigen escritura pública. Normalmente se hacen dos:
  - Escritura de compraventa del bien.
  - Escritura de constitución de la hipoteca.
  - Escritura de cancelación de hipoteca (sólo en el caso de que adquiramos un bien que ya tenía una hipoteca y que en la operación de compraventa cancelemos la hipoteca anterior).
- Registro. Cuando los créditos y préstamos se garantizan con la hipoteca de bienes inmuebles, dicha hipoteca, así como su cancelación, debe registrarse en el registro de la propiedad de la zona donde esté el bien hipotecado.
- Seguro de incendios y daños. El coste de estos seguros, que suelen exigirse en el caso de operaciones inmobiliarias con préstamos hipotecarios, dependerá de la empresa aseguradora que elijamos. Los bancos y cajas ofrecen este seguro en sus oficinas, pero el cliente es libre de contratarlo con cualquier otra compañía aseguradora.
- Impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (ITP/AJD). El impuesto de transmisiones patrimoniales es el sustitutivo del IVA en caso de adquisición de inmuebles o bienes de segunda mano. Su tarifa es la siguiente: 6% del valor de compraventa de bienes inmuebles; 4% del valor de compraventa de bienes muebles o semovientes (un automóvil, p.ej.); 1% si se trata de la constitución de derechos reales de garantía, pensiones, fianzas o préstamos; 0,50% (0,10% en el País Vasco) del importe de la responsabilidad hipotecaria.

- Gastos de gestoría. Si el cliente no realiza por sus medios todas las gestiones (registros, notarios, etc.), los gastos de tramitación de una escritura de hipoteca ante el registro o ante la oficina liquidadora de impuestos.

#### 4.4.2. El plazo de amortización

El plazo de amortización de un préstamo, o período en el que vamos a pagar las cuotas hasta cancelarlo, es muy importante puesto que este tiempo va a influir en el coste total de la operación.

Al solicitar un préstamo, es posible que la entidad financiera nos ofrezca la posibilidad de que durante cierto tiempo paguemos sólo los intereses del mismo y no el importe correspondiente al préstamo, incluso puede que no paguemos nada hasta durante un año. Esto es lo que se denomina **período de carencia**. Pero hay que tener en cuenta que esto tiene como contrapartida, que el préstamo se encarezca considerablemente, puesto que al finalizar el período de carencia, se pagan cuotas más altas.

No obstante, aunque la carencia encarece el préstamo, esta opción es recomendable cuando tengamos dificultades de liquidez en un primer momento de la operación. Esto es lo habitual en los primeros meses de la puesta en marcha del proyecto donde, con toda probabilidad, los ingresos efectivos serán inferiores a los previstos.

Por otra parte, a la hora de elegir el plazo de la operación hay que tener en cuenta que cuanto más aumente el plazo de amortización, menos dinero debemos pagar en cada recibo o cuota. Pero, según el plazo de amortización va siendo mayor, la diferencia entre cuotas a pagar disminuye porque los intereses se incrementan, por lo que llega un momento que no es ventajoso. El momento en el que al cliente ya no le interesa seguir aumentando el plazo, se denomina **plazo óptimo**.

Por ejemplo, contratamos un préstamo de 10.000 euros a un 8% de interés nominal, con un sistema de amortización mensual constante. Vamos a ver cuál es la cuota mensual a abonar en función del plazo de amortización que fijemos:

| Cuota mensual | Intereses liquidados | Importe total préstamo | Plazo amortización |
|---------------|----------------------|------------------------|--------------------|
| 155,8         | 3.092,43             | 13.092,43              | 7 años             |
| 121,3         | 4.559,28             | 14.559,28              | 10 años            |
| 108,2         | 5.587,34             | 15.587,34              | A2 años            |
| 95,57         | 7.201,77             | 17.201,77              | 15 años            |
| 83,64         | 10.074,55            | 20.074,55              | 20 años            |
| 77,18         | 13.154,25            | 23.154,25              | 25 años            |
| 73,38         | 16.416,04            | 26.416,04              | 30 años            |

Como ve en el ejemplo, si consideramos como Importe del préstamo (coste total a pagar) la suma de los 10.000 euros y los intereses, es recomendable, siempre que lo podamos, pagar un préstamo en el menor plazo de tiempo posible.

También hay que tener en cuenta que cuanto mayor sea el tipo de interés, menor será la ventaja que se obtiene al aumentar el plazo de amortización del préstamo. Lo vemos en un ejemplo:

| Cantidad               | Tipo 6,5 % | Tipo 8 % | Tipo 12 % |
|------------------------|------------|----------|-----------|
| 10.000 euros a 5 años  | 195,66     | 202,76   | 22,44     |
| 10.000 euros a 7 años  | 148,49     | 155,86   | 176,53    |
| 10.000 euros a 10 años | 113,55     | 121,33   | 193,47    |
| 10.000 euros a 15 años | 87,11      | 95,57    | 120,02    |
| 10.000 euros a 20 años | 74,56      | 83,64    | 110,11    |
| 10.000 euros a 25 años | 67,52      | 77,18    | 105,32    |

Vemos que el plazo óptimo varía también según el tipo de interés aplicable y será más corto cuanto mayor sea el interés.

Siempre que solicitemos un préstamo, tengamos presente el plazo amortización más conveniente para nuestros intereses y exige a tu entidad que te calcule el plazo óptimo de la operación o que te dé varias opciones de amortización por plazo

En este documento hemos analizado las características de los préstamos y créditos, pero éstos no son los únicos instrumentos que existen para obtener financiación. Además el empresario puede contar con los siguientes productos: leasing, renting, factoring y descuento comercial. Instrumentos que nos objeto de tratamiento en el apartado "Productos para la financiación" de esta Web.

## 4.5. La firma de la operación

Inicialmente el banco nos habrá entregado la oferta vinculante, que es un documento expedido por la entidad en el que figuran las condiciones del préstamo y debe tener una validez superior a 10 días hábiles.

En el caso de que firmemos un contrato de préstamo o de crédito con un banco, comprobaremos que se mantienen los datos de la oferta que nos hicieron.

Además tenemos derecho a que se nos entreguen, al menos, lo siguiente:

- El **contrato bancario** que debe recoger de forma explícita:
  - **Tipo de interés nominal** que utilizará en las liquidaciones.
  - La **periodicidad** con que se producirá el devengo de intereses, las fechas de devengo y la liquidación de los mismos.
  - Las **comisiones** que se aplicarán con indicación concreta de su concepto, cuantía, fecha de devengo y liquidación. No es legal que se remitan de forma genérica a las tarifas, sin especificar estos datos.
  - \*Los **derechos** que por contrato correspondan al **banco**, sobre todo lo relacionado con la modificación del tipo de interés pactado, así como el procedimiento al que deberán ajustarse tales modificaciones.

- Los **derechos del cliente** en cuanto a la posible finalización anticipada de la operación. Suele ir ligado a unas comisiones de cancelación, que es conveniente revisar y negociar (tienen los límites máximos legales del 2% para operaciones a tipo de interés fijo y del 1% para operaciones a tipo de interés variable).
- Respecto a los **gastos repercutibles**, cuando su cuantía no pueda fijarse en el momento de la firma del contrato, al menos deberá aparecer su concepto
- Una **copia de la escritura** si el contrato debe ser firmado por un notario u otro fedatario público