

EMPRENDER CON FINANCIACIÓN, REALIDAD O FICCIÓN

María Pilar Dancausa Ramos

**JORNADA DE EMPRENDIMIENTO DE LA MUJER
EN EL MEDIO RURAL**

Zaragoza a 3 de Marzo de 2016

**Que necesito para
emprender....**

Un proyecto solvente!!!

Un plan de empresa....

**Bien desarrollado.
Lo que no se escribe es un sueño**

Como financiarme:

- **Financiación propia**
- **Financiación ajena**

Financiación ajena

- **Entidades financieras**
- **Crowdfunding**
- **Crowdlending**
- **Bussines Angels**
- **(Subvenciones)** Feder, Enisa

Entidades financieras

Antes del año 2008...

**¿Había algún banco que
NO prestase dinero?**

Entre el 2008 y el 2015...

**¿Hay algún banco que
preste dinero?**

A partir de 2015...

**¿Hay algún banco que
preste dinero? SI !!!!**

**No intentamos ciertas cosas
porque son imposibles.**

**Mas bien, habría que decir que
son imposibles porque no las
intentamos...**

San Agustín

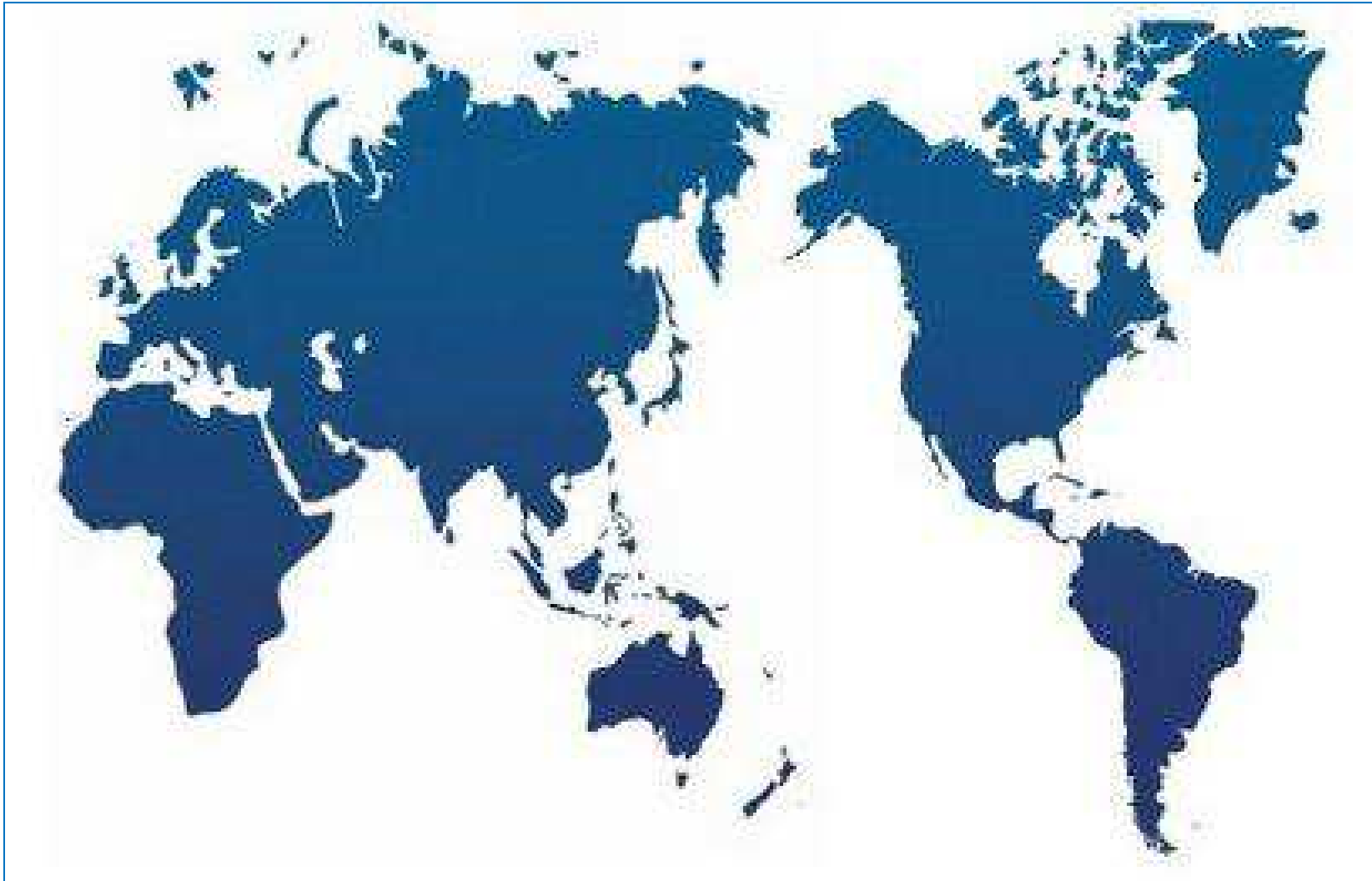
CUALES SON LAS CLAVES

- *adaptación**
- *recomendaciones**
- *negociadores**

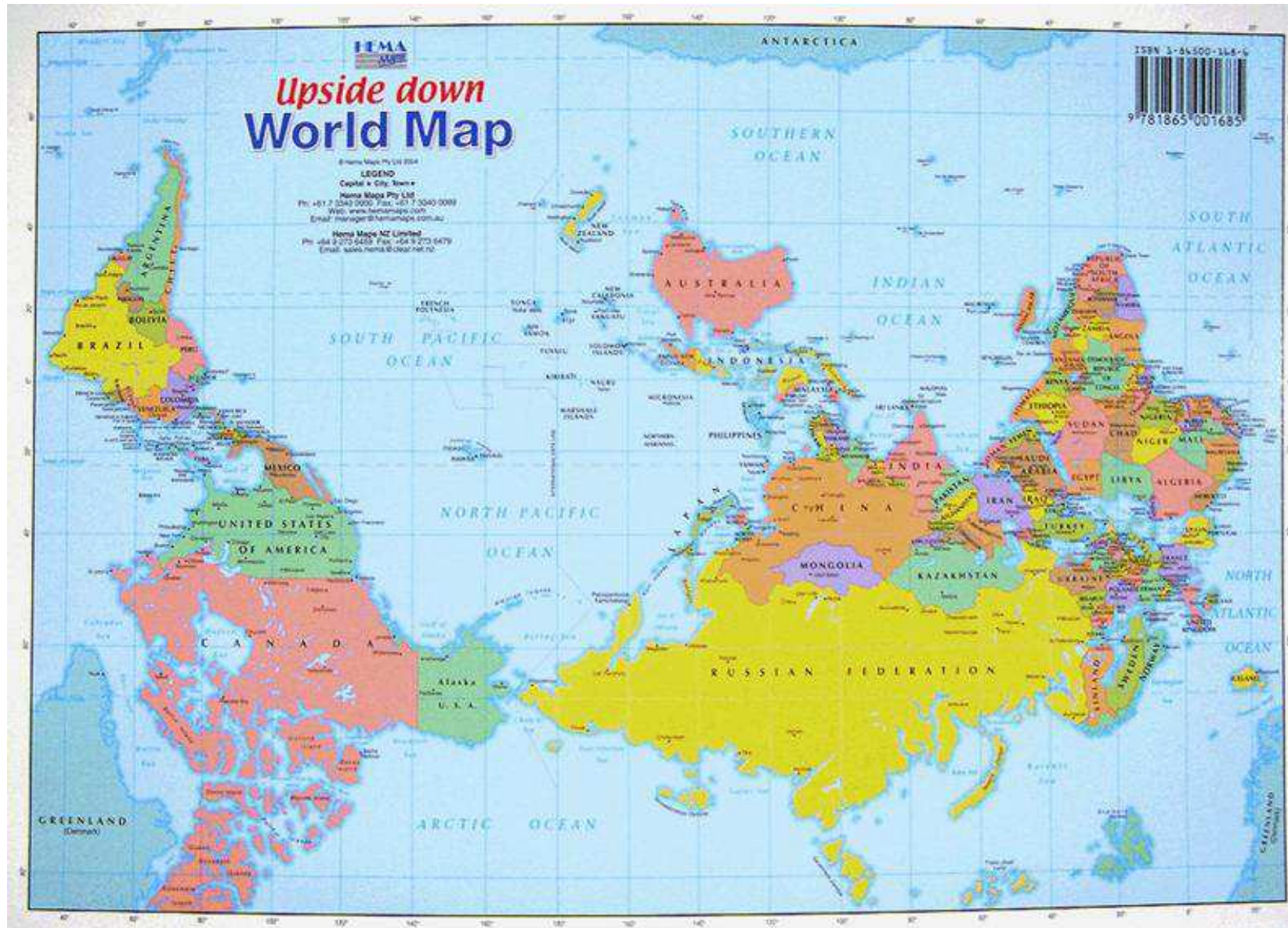
En el colegio nos enseñaron...



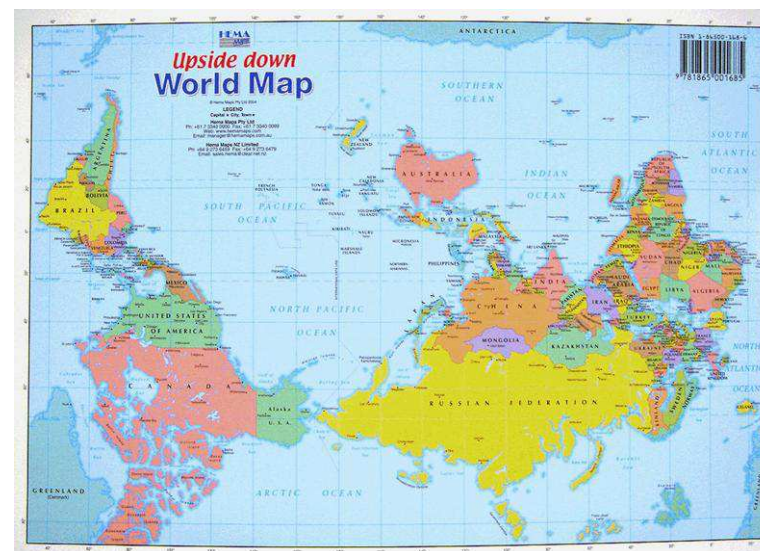
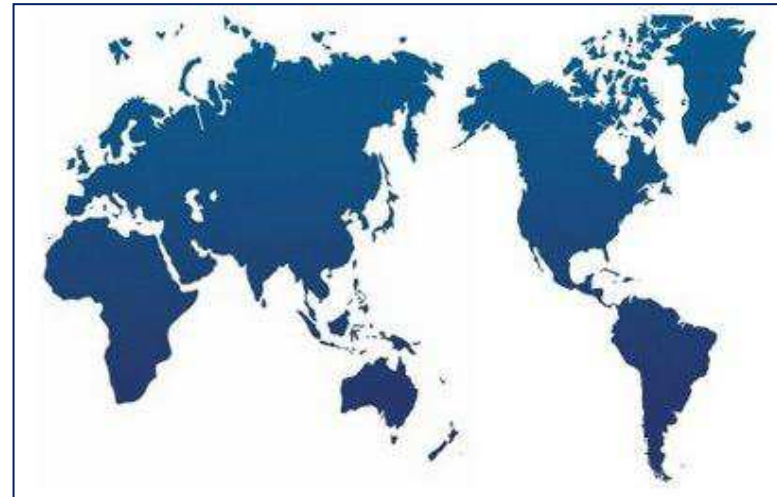
El mundo hoy



Mapa australiano



El que no entienda este cambio de paradigma económico estará perdido...





DIPUTACION D ZARAGOZA
BIENESTAR SOCIAL Y DESARROLLO



La oportunidad....

De todo a nada.....ahora sí pero con otras condiciones.



015-2016...

ueva relación con la banca

015-2016

ueva relación con la banca

nálisis de riesgos de manera tradicional.

RECOMENDACIONES PARA NEGOCIAR

RECOMENDACIONES

- ***DEFINE QUIEN ERES***
- ***PLANTEA LO QUE QUIERES***

RECOMENDACIONES

- ***SE CONSISTENTE***
- ***Y CONSTANTE***

RECOMENDACIONES

***LA NEGOCIACIÓN SE BASA EN
LAS PERCEPCIONES***

RECOMENDACIONES

***PARA CONVENCER HAY QUE SER
AUTÉNTICO NO EXISTE OTRA
FORMULA***

RECOMENDACIONES

PERO ADEMÁS TIENES QUE DEMOSTRAR:

- ❖ ***CONFIANZA***
- ❖ ***TRANSPARENCIA***
- ❖ ***CAPACIDAD DE PAGO***

RECOMENDACIONES

- ❖ ***ENTRAR CON LA CABEZA ALTA***
- ❖ ***MANTENER LA MIRADA***
AL DIRECTOR/INVERSOR

RECOMENDACIONES

❖ NO HABLAR MAL DE DIRECTORES ANTERIORES

***“No le voy a pagar
a ese mendrugo”***

RECOMENDACIONES

- ❖ ***SE FIRME***

- ❖ ***INSPIRAR CONFIANZA
Y SERENIDAD***

RECOMENDACIONES

- ❖ **TRANSPARENCIA TOTAL**
NO OCULTAR DATOS

- ❖ **NO NEGOCIE SOBRE DATOS**
FALSOS O INCOMPLETOS
(La Banca se entera...)

RECOMENDACIONES

- ❖ **NO TRABAJAR CON UNA SOLA ENTIDAD
NÚMERO IDEAL: ENTRE 2 Y 5**
- ❖ **PARA UN BANCO,
CADA CLIENTE ES UN
MOROSO EN POTENCIA**

RECOMENDACIONES

- ❖ **EL HISTÓRICO NO ES SINÓNIMO DE ÉXITO
EN LA NEGOCIACIÓN BANCARIA**
- ❖ **NO INTENTEMOS ARREGLAR
UNA MALA GESTIÓN CON
UN CRÉDITO**

RECOMENDACIONES

- ❖ **Realizar una negociación ANUAL con todos los Bancos.**

Ganaremos tiempo

Transmitiremos seriedad

Compararemos

RECOMENDACIONES

❖ **QUE EL “TIPO DE INTERÉS” NO SEA EL CENTRO DEL UNIVERSO**

**Valoremos el “coste global”
(seguros, gastos varios,
comisiones...).**

RECOMENDACIONES

❖ SER CONSCIENTES:

El Banco ganará dinero.

**No trabajan gratis,
ni regalan el dinero.**

RECOMENDACIONES

- ❖ **¿ORIGINALES O FOTOCOPIAS?**
- ❖ **HA LLEGADO EL MUNDO DEL PDF**

RECOMENDACIONES

❖ RAPIDEZ AL ENTREGAR O COMPLETAR LA DOCUMENTACIÓN

**No tardéis 2 semanas en
completar papeles después
de la 1º visita...**

RECOMENDACIONES

❖ **¿MANOS LIMPIAS O SUCIAS?**

Concordancia

aspecto físico - profesión

RECOMENDACIONES

❖ **GRAPAS, ESAS PEQUEÑAS ENEMIGAS...**

RECOMENDACIONES

❖ **AVAL “MORAL”**

Mis Padres no me avalan...

Mi pareja tampoco...

RECOMENDACIONES

❖ **AVALAR o NO PERSONALMENTE**

¿Confías en tu negocio?

**Yo no avalo y
mi capital social 3.000 €...**

CASOS REALES

❖ COLABORACIONES EMPRESARIALES CON ORGANISMOS SOCIALES

Hacerlas valer,
igual el banco
colabora con ellos...



DIRECTORES DE BANCO

NEGOCIADORES BANCARIOS

CERO A LA IZQUIERDA

MIMOSÍN

RESOLUTIVO

CHULO DE MOSTRADOR

CERO A LA IZQUIERDA

- **Le cuesta negociar, se ampara en su Central.**
- **No busca vías para aprobar la financiación.**
- **Se refugia en: “La Central decide, ya te diré algo”**
- **No hará ni firmará nada sin el sello y firma de un superior.**
- **El temido departamento de riesgos es su aliado.**

CERO A LA IZQUIERDA

25-35 Años

Poca experiencia, inseguro.

Su mayor experiencia habrá sido tramitación de hipotecas.

Para prejubilarse a otros...

...O temeroso ante despidos.

35-55 Años

Lleva varios años en banca.

“Que decidan los de arriba”.

Molesto y enfadado con falta de atribuciones.

Está “pasota”.

MIMOSIN

- **No te contrariará, quiere sentirse aceptado y querido.**
- **Se implica afectivamente. Es un “quiero y no puedo”...**
- **Su imagen en su Central es de persona “buenaza”.**
- **Es un amigo del cliente, pero sin resultados positivos.**
- **Sensación de: “me está haciendo perder el tiempo...”**
- **De cara a su Central no defiende sus opiniones.**

MIMOSIN

25-35 Años

Ha vivido solo “vacas gordas” y no se adapta...
No logra comunicar a sus clientes los cambios en la
aprobación de un expediente, sin que éste se enfade.
“Vaya marrón...”

35-55 Años

Ocupa un puesto de responsabilidad
Pero por antigüedad o rotación de personal.

RESOLUTIVO

- **Entiende la relación banco-cliente “a largo plazo”.**
- **Afectuoso, no agresivo, pero claro en sus opiniones.**
- **Con sangre fría, pero valora relaciones personales.**
- **Si cree en tu operación, la defenderá en Central.**
- **Te dará ideas para encaminar la operación Con sus consejos, aprobada en un 90%.**
- **Conoce a la perfección criterios de riesgo de su Entidad.**
- **No lo traiciones...**

RESOLUTIVO

- **25 35 Años**
- Si a estas edades tiene este perfil, hay madera para llegar a puestos de responsabilidad.

- **35 55 Años**
- Ha vivido crisis 90, vacas gordas y crisis 2008 2010.
- No está asustado ni agobiado.
- Se ha adaptado a los cambios.

CHULO DE MOSTRADOR

- **Siempre está en posesión de la verdad.**
- **Entiende la negociación como que “debe ganar”.**
- **No acepta argumentos contrarios a sus creencias, le fastidian.**
- **Te mira con cara de: “vale, pero haré lo que yo quiera”.**

CHULO DE MOSTRADOR

- **25-35 Años**
- Típico “niño repelente” con grandes estudios y méritos.
- Piensa que el mundo gira gracias a él, pero los demás también tenemos derecho financiarnos...

- **35-55 Años**
- Tramitará o aprobará el perfil de operación *QUE ÉL CREE*.
- Se considera recto y honesto, los demás estamos en duda ...
- Si le quedan de 1 a 5 años para pre-jubilarse... no hay nada que hacer... sal corriendo.

CONCLUSIONES

- **CREAR UN PROYECTO DIFERENTE**
 - **ADAPTAROS AL CAMBIO**
- **SER CLAROS Y TRANSPARENTES**
- **BUSCAR A VUESTRO DIRECTOR RESOLUTIVO**

MUCHAS GRACIAS



976-23 08 37



mariapilar@grupodancausa.com



www.yovoyasesores.com