

Webinar: Como presentar tu idea al banco

Vicenç Bombardó
Directivo del sector bancario
SECOT BARCELONA

27 de Junio de 2019

Webinar: Como presentar tu idea al banco
Junio 2019

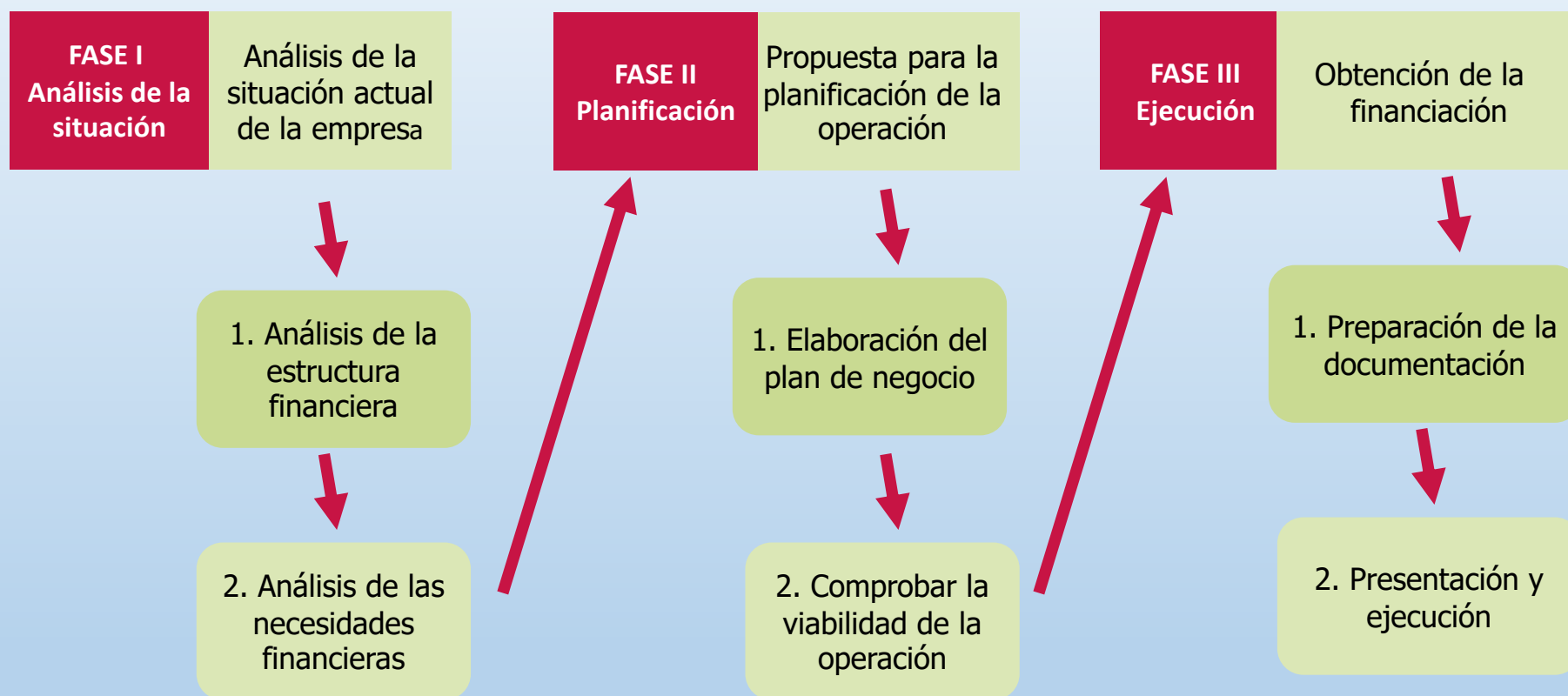
Objetivos de la sesión

- Como es nuestro Proyecto ?
- Como ven nuestro Proyecto ?
- Que y quien nos puede ayudar ?
- Como presentar nuestro proyecto al banco o inversores para conseguir financiación ?

Condiciones básicas

- **Tener clara la viabilidad del negocio/proyecto**
- **Presentar la documentación correcta**

Presentar un proyecto solvente



Análisis de la situación

- Nos debe permitir conocer nuestras fortalezas para tener la necesaria viabilidad económica, de cara a la continuidad de la empresa
- Nos debemos fijar en :
 - 1.- ESTRUCTURA FINANCIERA
 - 2.- SOLVENCIA ECONÓMICA
 - 3.- RENTABILIDAD

Análisis de la situación

Estructura financiera

- Es la relación que existe entre las deudas de la empresa y los fondos propios (socios, reservas, beneficios, etc.)
- Hay otra relación, en base a los dos tipos de deudas que se pueden adquirir: **a Corto / a Largo.**

Se puede deducir que la exigibilidad de las mismas es diferente.

La figura que recoge estas informaciones es el **BALANCE.**

El balance es un resumen del patrimonio de la empresa

ACTIVO - DEUDAS = FONDOS PROPIOS

Análisis de la situación

Solvencia

Es la capacidad que tiene la empresa para atender sus obligaciones de pago.

Nos indica si lo que debemos cobrar es superior a lo que debemos pagar.

Es muy importante la Tesorería, efectivo que tenemos en el banco para atender los pagos cuando sea necesario.

La Tesorería es lo que más debemos controlar, porque la falta de líquido puede comportar la muerte súbita de la empresa.

ACTIVO CORRIENTE > PASIVO CORRIENTE = (+POSITIVO)

Análisis de la situación

Rentabilidad

La rentabilidad, nos garantizará la supervivencia de la empresa y nos indicará si está bien gestionada. Hay dos tipos de medición que se reflejan en la **CUENTA DE RESULTADOS**:

ROE: Rentabilidad sobre Recursos Propios
(siempre superior al interés del dinero)

ROI: Rentabilidad sobre Activos
(cuanto más grande, mejor)

Análisis de la situación

Cuenta de resultados

Informa del resultado de la gestión de la empresa como consecuencia de las operaciones ordinarias (ingresos y gastos) que se realizan de forma continuada y recurrente:

Ingresos – Gastos = Resultado

Planificación Business plan

- 1.- Mostrar el potencial de la empresa
- 2.- Atracción a futuros miembros del equipo
- 3.- Objetivos y previsión de ventas realistas
- 4.- Prioridad en la actualización, con sugerencias
- 5.- Tener clientes y productos
- 6.- Estar comprometido con aportación dineraria

Planificación

Business plan – Recomendaciones 1

- 1.- No querer resolver demasiadas cosas
- 2.- No aburrir
- 3.- No dirigirse a mercados muy grandes
- 4.- No ignorar la competencia
- 5.- No repetirse

Planificación

Business plan – Recomendaciones 2

- 6.-** No utilizar lenguaje demasiado técnico
- 7.-** No tener contradicciones
- 8.-** No ir incorporando cambios
- 9.-** No enfocar desde demasiadas perspectivas
- 10.-** Pero que sea realmente un plan

Como ven nuestro proyecto?

¿Como nos ve la banca?

Emprendedores y empresas son:

- Optimistas por naturaleza
- Portadores de riesgo

El punto de vista de la banca

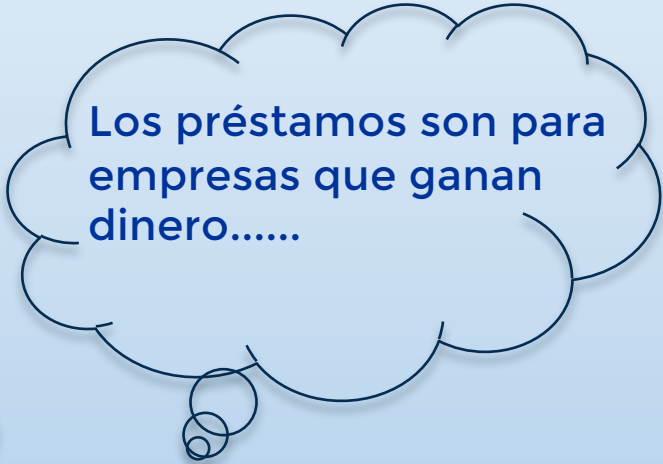
Como se plantean las operaciones desde la óptica de la banca



Los préstamos
no se dan.....



En caso de duda, no.



Los préstamos son para
empresas que ganan
dinero.....

El punto de vista de la banca

Como analiza la banca las operaciones de crédito

El soporte incondicional de la banca a la empresa no es posible!!!

Han de minimizar
perdidas

Prefieren 100 clientes
de 1 millón que.....

Las operaciones
especulativas no.....

Dónde encontrar financiación?

- **Entidades Oficiales:**
 - [ICO, para Empresas y Emprendedores, e Internacionalización](#)
 - [Enisa, para Emprendedores y Crecimiento Empresarial](#)
 - [CDTI, Innovación](#), para Emprendedores con su [línea Neotec](#).
 - Para Auto ocupación, [Microbank](#) y [Oportunitas](#) con microcréditos
 - [Plataforma Smart Finance](#), proyecto europeo, finalizado 31-12-18, pero se sigue actualizando: Se pueden encontrar [Ayudas](#), [Financiación, Fintech](#) e [Informes](#) sobre Salud de la empresa.

Qué nos puede ayudar?

Que valoran las entidades financieras?

- Mercado existente y con alto potencial de crecimiento
- Equipo comprometido y competente
- Proyecto innovador
- Proyecto escalable
- Expectativa de recuperación del capital

Que nos puede ayudar en las Entrevistas con bancos e inversores-1?

- 1.- Escoger el momento
- 2.- Llevar los deberes hechos
- 3.- Estudiar puntos fuertes y débiles
- 4.- Escoger bien la entidad financiera
- 5.- Mejor no ir solo

Entrevistes con bancos e inversores - 2

6.- Enseñar lo que haces

7.- Transmitir pasión

8.- Escuchar

9.- Buscar prescriptores

10.- Ir con humildad

Se han cumplido lo Objetivos de la sesión ?

Como es nuestro Proyecto ?

Como ven nuestro Proyecto ?

Que y quién nos puede ayudar ?

Como presentar nuestro proyecto al banco o inversores para conseguir financiación ?

Muchas gracias

Webinar: Como presentar tu idea al banco
Junio 2019