

1º) ENMARCAR EL PROBLEMA:

ENMARCAR EL PROBLEMA: GRAVE CRISIS EN EUROPA Y EN ESPAÑA



FEMPA
FEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DEL
METAL DE LA PROVINCIA DE ALICANTE



COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS
DE ALICANTE Y SU TERRITORIO
PROVINCIAL Y NACIONAL

SITUACION ACTUAL DE LAS EMPRESAS

DETERIORO CUENTA DE RESULTADOS

- Reducción cifra de ventas
- Aumento plazo de cobro de clientes
- Graves problemas para cobrar a las Administraciones Públicas
- Encarecimiento de los costes de financiación
- Gastos extraordinarios por reestructuraciones
- Gastos de personal y de estructura difíciles de reducir (inelásticos)



FEMPA
FEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DEL
METAL DE LA PROVINCIA DE ALICANTE



COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS
DE ALICANTE Y SU TERRITORIO
PROVINCIAL Y NACIONAL



MARCAR EL PROBLEMA: SITUACION ACTUAL DE LAS EMPRESAS (II)

DETERIORO DEL BALANCE

- Menor capitalización
- Perdida valor de los inmuebles
- Dificultades en venta de activos
- Incremento de las existencias
- Aumento de las necesidades de circulante por el aumento de plazos de cobro
- Perdidas directas por el impago de clientes
- Refinanciaciones o reestructuraciones



ENMARCAR EL PROBLEMA

PARTIMOS DE UNA OBVIEDAD: LAS EMPRESAS NECESITAN RECURSOS FINANCIEROS (inversiones, circulante, avales, etc).

Y ESTAS NECESIDADES SE HAN INCREMENTADO CON LA CRISIS

¿CÓMO OBTENER ESTOS RECURSOS?

- Fondos propios o préstamos de socios
- Inversores particulares o institucionales (fondos de capital riesgo, etc)
- Instituciones públicas (nacionales o autonómicas)
- ENTIDADES FINANCIERAS



ENMARCAR EL PROBLEMA: CRISIS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS

La tasa de morosidad de la banca alcanza en septiembre su nivel más alto de los últimos 17 años

El 'ladrillo' arrasa con el sistema financiero valenciano

Las rurales intensifican contactos para una unión que incluiría a Cajamar

El Banco de España interviene Banco de Valencia, con un desfase de 1.000 millones

Rajoy acepta estudiar el banco malo que propone Rodrigo Rato

Las pérdidas de la CAM ya alcanzan los 1.731

El Banco Sabadell apuesta en firme para quedarse con la CAM



Olivas, un expolítico que sigue en Bancaja



ENMARCAR EL PROBLEMA: CRISIS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS

LAS ENTIDADES FINANCIERAS ESPAÑOLAS TIENEN UN DOBLE PROBLEMA

- **PROBLEMA DE SOLVENCIA**

- Alta morosidad (especialmente motivada por el sector inmobiliario)
- Pérdidas latentes (promociones y viviendas adjudicadas)
- Y ¿qué pasará con la deuda pública (no sólo la de los Estados) ¿Habrán más "Quititas"?

- **PROBLEMA DE LIQUIDEZ (confianza)**

- Dificultad en acudir a los mercados mayoristas (BCE) y encarecimiento de las condiciones
- Alto endeudamiento por épocas pasadas, que hay que devolver a su vencimiento
- Recursos destinados a su cartera inmobiliaria y a futuras ampliaciones de capital exigidas por BCE

TODO ELLO HA REPERCUTIDO EN REBAJAS DE SUS RATINGS



ENMARCAR EL PROBLEMA: CRISIS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS (I)

GRAVE CRISIS DE CONFIANZA

¿QUÉ MEDIDAS ESTÁ TOMANDO EL ESTADO Y EL BCE?

- Reestructuración del sistema bancario español mediante fusiones, con inyecciones de liquidez
- Ayudas en forma de subastas de liquidez por parte del BCE (el interbancario no funciona), hasta ahora a plazos muy cortos
- Intervenciones del Banco de España a través del FROB (quien ya controla el 10% del mercado bancario español)

¿QUE MÁS SE PUEDE HACER?

- Creación de un "BANCO MALO" que acumule los "ACTIVOS TOXICOS" de la banca

SIN CREDITO NO PUEDE FUNCIONAR LA ECONOMIA



ENMARCAR EL PROBLEMA: CRISIS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS (II)

¿QUE ESTÁN HACIENDO LAS ENTIDADES FINANCIERAS?

- Reducción de costes vía redimensionamiento (sobran 15.000 empleados y 20% de las oficinas)
- Venta de inmuebles adjudicados para recuperar provisiones (normalmente creando departamentos específicos)
- Reequilibrar sus balances en lo posible para reducir endeudamiento y evitar acudir a los mercados mayoristas
 - Guerra de depósitos para captar pasivo de clientes (con limitaciones Banco de España)
 - Reducir activo con venta de inmuebles propios y participadas
 - Limitar el crecimiento de riesgos con clientes, cuando no intentar decrecer (LAS OFICINAS NO TIENEN OBJETIVOS DE INVERSIÓN)
 - Incrementar el capital por exigencia del BCE
- Gestión muy activa para recobrar mora
- Extremando el rigor en la admisión de riesgos y en la solicitud de garantías
- Repreciando las condiciones a sus clientes (subir tipos de interés y comisiones)

ENMARCAR EL PROBLEMA: CRISIS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS



ENMARCAR EL PROBLEMA: ¿COMO AFECTA ESTO A LAS EMPRESAS?

LAS ENTIDADES FINANCIERAS, QUE PARTEN CON DIFICULTADES PROPIAS DE SOLVENCIA Y LIQUIDEZ, SE ENCUENTRAN CON UNOS BALANCES Y CUENTAS DE RESULTADOS EN LAS EMPRESAS QUE ACUSAN UN CLARO DETERIORO POR LA CRISIS, Y COMO RESULTADO:

- Las empresas se encuentran con un número más reducido de entidades con las que negociar, y cambios frecuentes en la dirección de oficinas y zonas
- Encarecimiento de toda la financiación bancaria
- Dificultad en renovar líneas, especialmente de circulante.
- Adecuación de estas líneas a las nuevas cifras de venta
- Bastante dificultad en conseguir líneas de avales y cierta dificultad en nuevas operaciones para inversión en maquinaria, mobiliario o inmovilizado (salvo el del propio banco)
- Necesidad de acudir a refinanciaciones o reestructuraciones
- Criterios de riesgo más exigentes
- Exigencia de mayores garantías (Pero cuidado: hay que tratar a todos los bancos igual: No dar hipotecas a un solo banco)

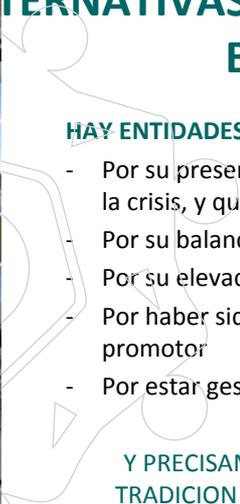


2º) ALTERNATIVAS

Consejos prácticos



13



ALTERNATIVAS: IMPORTANCIA DEL POOL BANCARIO (I)

HAY ENTIDADES SANAS QUE SIGUEN DANDO CREDITO

- Por su presencia internacional en zonas menos afectadas por la crisis, y que aportan grandes beneficios
- Por su balance equilibrado en depósitos de clientes
- Por su elevado ratio de capital
- Por haber sido muy prudentes en el negocio de suelo y promotor
- Por estar gestionadas profesionalmente

Y PRECISAMENTE ESTAS ENTIDADES SON LAS QUE MAS TRADICION HAN TENIDO EN TRABAJAR CON AUTONOMOS Y EMPRESAS



14

ALTERNATIVAS: IMPORTANCIA DEL POOL BANCARIO (II)

- **Estas entidades “sanas”:**

- Si tienen objetivos de captar nuevos clientes, pues consideran que captar un cliente ahora lo puede vincular a la entidad para siempre.
- No tienen tantas limitaciones en la financiación de cliente

LO PRIMERO QUE HAY QUE HACER SI LA ENTIDAD DE SIEMPRE CIERRA LINEAS DE FINANCIACION ES BUSCAR OTRAS ENTIDADES:
DIVERSIFICAR

- **Pero nos vamos a encontrar con seguridad:**

- Con unas condiciones más altas
- Con unos tiempo de respuesta lentos
- Con mucha petición de información

ALTERNATIVAS: HAY QUE SABER QUE PEDIR

Los criterios de riesgo que utilizan los bancos en estos momentos hacen que unos productos estén mejor vistos que otros, y hay que tenerlo en cuenta a la hora de negociar con las entidades

- **FINANCIACION DE CIRCULANTE**

- ICO LIQUIDEZ (Los fondos los pone el Estado a través del ICO)
- Descuento comercial, en especial de pagarés
- Líneas de confirming

- **FINANCIACION DE INVERSIONES**

- Distintas líneas ICO para inversiones
- Leasing mobiliario (Maquinaria, vehículos industriales o turismos)
- Renting (Autorenting, informática o equipos industriales)

- **COMPRA DE INMOVILIZADO**

- Hipotecas (60-70% sobre valor tasación)
- Leasing inmobiliario

Productos peor vistos: Anticipos de facturas, pólizas de crédito, avales o sustituir riesgos de otras entidades



ALTERNATIVAS: HAY QUE SABER QUE PEDIR



ALTERNATIVAS: HAY QUE SABER EL PORQUE Y CUANTO PEDIR

EN NUESTRA SOLICITUDES DE FINANCIACION TENEMOS QUE EVITAR INCOHERENCIAS

- Es necesario estudiar detenidamente cuales son las necesidades reales de financiación de la empresa
- Hay que justificar y argumentar adecuadamente estas necesidades
 - Si se trata de financiación de circulante, asegurarnos que la cantidad solicitada y el total de los riesgos comerciales en la banca cuadre con las ventas, plazo de pago a proveedores, plazo de cobro a clientes, etc.
 - Si se trata de inversiones, presentar facturas y demostrar la necesidad o rentabilidad de las mismas
 - Si se trata de compra de inmuebles (naves, locales comerciales, etc), hay que tener en cuenta las tasaciones y que la banca sólo financiará entre un 60-80%
- Las necesidades que se argumenten tienen que corresponderse con el tipo de financiación que se solicita



ALTERNATIVAS: HAY QUE SABER COMO PEDIRLO

- Con transparencia
- Con tiempo suficiente (los plazos de estudio y decisión se han alargado considerablemente)
- Presentando toda la documentación que el banco necesita para el estudio:
 - Balances y cuentas de resultados dos últimos años – Impuesto de sociedades – Avance año en curso
 - Declaración de bienes valorada (sociedad y garantes en su caso)
 - Últimos IVAS
- Aconsejable la realización de un Plan de Negocio o de Viabilidad, para que el al banco conozca las medidas que se están tomando en la empresa, y las previsiones a varios años.
- Demostrando que la generación de fondos (Cash flow) será suficiente para pagar las cuotas de la operación que se solicita
- Aportando garantías adicionales (si se está dispuesto a ello) para demostrar implicación en el negocio, pero tratando a todos los bancos igual.



FEMPA
FEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DEL
METAL DE LA PROVINCIA DE ALICANTE



GENERALITAT VALÈNCIA
DEPARTAMENT D'EMPRESA I TREBALL
FEDERACIÓ DE METALLERES DE LA PROVINCIA DE ALICANTE

19



ALTERNATIVAS: S.G.R. COMUNIDAD VALENCIANA

- SGR: Entidad financiera constituida por PYMES cuyo objeto es la prestación de avales
- El papel fundamental es facilitar el acceso al crédito y mejorar las condiciones de financiación de sus socios.

Ventajas para los empresarios:

- 1.-Más y mejores garantías, aumentando así su capacidad real de endeudamiento.
- 2.-Plazos de financiación más largos
- 3.-Información y asesoramiento
- 4.-Tipos de interés más reducidos a través de los convenios con E.F.



FEMPA
FEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DEL
METAL DE LA PROVINCIA DE ALICANTE



GENERALITAT VALÈNCIA
DEPARTAMENT D'EMPRESA I TREBALL
FEDERACIÓ DE METALLERES DE LA PROVINCIA DE ALICANTE

20

ALTERNATIVAS: S.G.R. COMUNIDAD VALENCIANA

PRODUCTOS SGR

AVALES FINANCIEROS ANTE ENTIDADES FINANCIERAS

PRESTAMOS INVERSION:

PRÉSTAMO PROPIEDAD: Hasta 100% tasación y hasta 15 años para locales, oficinas, hoteles, centros deportivos etc.

Posibilidad de formalización sin hipoteca en operaciones hasta 10 años.

LÍNEAS FINANCIERAS SGR

- Dentro de esta línea entra cualquier tipo de inversión o necesidad de circulante.
- En operaciones cuyo destino se pueda considerar estratégico, el plazo puede ser de hasta 10 años si no se dispone de hipoteca y hasta 15 años si se cuenta con hipoteca

FINANCIACIÓN DE PLACAS SOLARES:

- Financiación de **hasta el 100 %** de la inversión
- **Plazo:** Se pueden estudiar operaciones con un plazo de hasta 12 años cuando se disponga de pignoración sobre los derechos de cobro. Lo habitual es incluir un plazo de carencia de 12 meses.



21

ALTERNATIVAS: S.G.R. COMUNIDAD VALENCIANA

CREDITOS:

- Con un plazo de hasta tres años. **Destino:** circulante, financiación de inversiones etc.

PRESTAMO CIRCULANTE:

- Financiación de stocks, cobertura de desfases entre plazos de cobro y pago, incremento de las necesidades de fondo de maniobra.
- Plazo: Hasta 7 años. Hasta 10 años si contamos con garantía hipotecaria.

LEASING:

- Plazo: hasta 8 años.
- En el caso de avales a **leasing inmobiliarios** la SGR puede prestar su garantía durante un plazo determinado, en función de la situación económico-financiera de la empresa, sin considerar el inmueble objeto de la operación como garantía de la misma. Se verán otras posibles garantías tanto de la sociedad como de sus avalistas.



22

ALTERNATIVAS: S.G.R. COMUNIDAD VALENCIANA

OPERACIONES DE RIESGO COMPARTIDO

Es habitual contar con la SGR para realizar operaciones en las que se comparte el riesgo de la operación.

- Aval de un porcentaje de la operación en la misma póliza
- Aval de un plazo y un importe máximo
- Aval de un determinado plazo

Esto permite alcanzar mayores porcentajes de financiación y por otro lado se comparte el riesgo. Además limitamos el coste del aval de la SGR al porcentaje avalado y en el estudio final el coste financiero se diluye.

(Por otro lado se evita compartir riesgo con otra Entidad financiera que puede hacer la competencia en otro tipo de productos)

En el caso de contar con garantía hipotecaria se compartiría rango.

ALTERNATIVAS: S.G.R. COMUNIDAD VALENCIANA

OPERACIONES DE RIESGO COMPARTIDO

Es habitual contar con la SGR para realizar operaciones en las que se comparte el riesgo de la operación.

- Aval de un porcentaje de la operación en la misma póliza
- Aval de un plazo y un importe máximo
- Aval de un determinado plazo

Esto permite alcanzar mayores porcentajes de financiación y por otro lado se comparte el riesgo. Además limitamos el coste del aval de la SGR al porcentaje avalado y en el estudio final el coste financiero se diluye.

(Por otro lado se evita compartir riesgo con otra Entidad financiera que puede hacer la competencia en otro tipo de productos)

En el caso de contar con garantía hipotecaria se compartiría rango.

ALTERNATIVAS: S.G.R. COMUNIDAD VALENCIANA

- LINEAS ICO 2011: (se espera su renovación para el 2012 en los mismos términos)

- 1.-ICO-SGR
- 2.-LIQUIDEZ
- 3.- INVERSION

1.-ICO-SGR

-**Importe máximo por Cliente:** Hasta 600.000 euros, en una o varias operaciones por cliente.

-**Financiación máxima:** 100% del proyecto, o las necesidades de liquidez hasta un límite de 600.000 eu. (para empresas con más de un año de antigüedad importe mínimo a solicitar 200.000 eu, para las que tengan menos de un año no hay restricciones para importe mínimo)

-**Modalidad de financiación:**

. **Inversión:** Activos fijos productivos, vehículos turismos, adquisición de empresas, leasing

. **Liquidez:** Necesidades puntuales de liquidez, sin necesidad de justificar el destino fondos

-**Plazos de amortización:**

. **Inversión:** 7 años con dos de carencia de pago de capital

. **Liquidez:** 3 años con uno de carencia de pago de capital

-**Interés:** Variable, Euribor 6 meses más 3%

-**Comisiones:** Comisión apertura 0,5% sobre importe solicitado, hasta 1% por coste del aval y hasta 4% por cuota social mutualista



FEMPA
FEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DEL
METAL DE LA PROVINCIA DE ALICANTE



MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD
FEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DEL METAL

25

ALTERNATIVAS: S.G.R O ENTIDADES FINANCIERAS

2.-LINEA ICO LIQUIDEZ

CONDICIONES

- **Importe de la operación:** hasta un máximo de 10 millones € en una o varias operaciones.
- **Modalidad:** Préstamo.
- **Tipo de interés:** En función de la modalidad que la entidad de crédito elija:
 - **Modalidad A:** Se calcula como la media de los tipos de interés de los fondos aportados por el ICO y los aportados por la entidad. El tipo de interés establecido por la entidad no podrá ser superior en 1,50% al tipo de los fondos ICO. El tipo de interés que se aplica en estas operaciones puede ser fijo o variable (Euribor 6 meses) más diferencial mas hasta el margen que se establezca (2,5 ó 3).
 - **Modalidad B:** Tipo fijo o variable (euribor 6 meses), más diferencial, más hasta un margen del 2%
- **Amortización y carencia:** 1, 3, 5 ó 7, con la posibilidad de hasta 2 años de carencia.
- **Comisiones:** la entidad aplicará hasta 0,50% en el momento de formalización.



FEMPA
FEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DEL
METAL DE LA PROVINCIA DE ALICANTE



MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD
FEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DEL METAL

26

ALTERNATIVAS: S.G.R. O ENTIDADES FINANCIERAS

3.-LINEA ICO-INVERSION

CONDICIONES

- **Importe de la operación:** Hasta un máximo de 10 millones € en una o varias operaciones.
- **Modalidad:** Préstamo /leasing.
- **Tipo de interés:**
 - **Fijo:** Según cotización quincenal publicada por ICO más hasta 1,50%.
 - **Variable:** Euribor 6 meses más diferencial, según cotización quincenal comunicada por el ICO, más hasta 1,50%.
- **Amortización y carencia:** 3, 5, 7, 10, 12, 15 ó 20 años, con la posibilidad de hasta 3 años de carencia.
- **Comisiones:** Las entidades no pueden cobrar cantidad alguna en concepto de: comisión de apertura, de estudio o de disponibilidad.
- **Garantías:** A determinar por la entidad financiera.

Más información en www.ico.es



27

ALTERNATIVAS: APROXIMACION A CONDICIONES PARA PYMES

CONDICIONES APROXIMADAS CON LAS QUE ESTAN TRABAJANDO LAS ENTIDADES FINANCIERAS HOY PARA EL SEGMENTO DE PYMES

- **Descuento comercial:** Euribor 180 días mas 5 - 7 puntos diferencial
- **Pólizas de Crédito:** En función del importe
 - Tipo fijo: 7-10%
 - Tipo variable: Euribor más 5-7 puntos diferencial
- **Préstamos: (total preferencia a ICO).** Para resto de operaciones no ICO sobre 8-10%
 - Comisión apertura: 1,5- 2% y Comisión disponibilidad: 0,50% trimestral
- **Leasing mobiliario:** En función importe
 - Tipo fijo: 6-9%
 - Tipo variable: Euribor mas 4-6 puntos diferencial
- **Hipotecarios para locales y leasing inmobiliario:**
 - Tipo fijo: Sobre 7%
 - Tipo variable: 5,25% de salida y Euribor mas 2,50 -3 puntos para revisiones (más en refinanciaciones)
 - Comisión apertura: 1,5%
- **Avales:** Comisión apertura 1,5% (mínimo 60 euros); comisión trimestral de estudio 0,45%



28



3º) SOLUCIONES QUE PUEDE APORTAR FEMPA

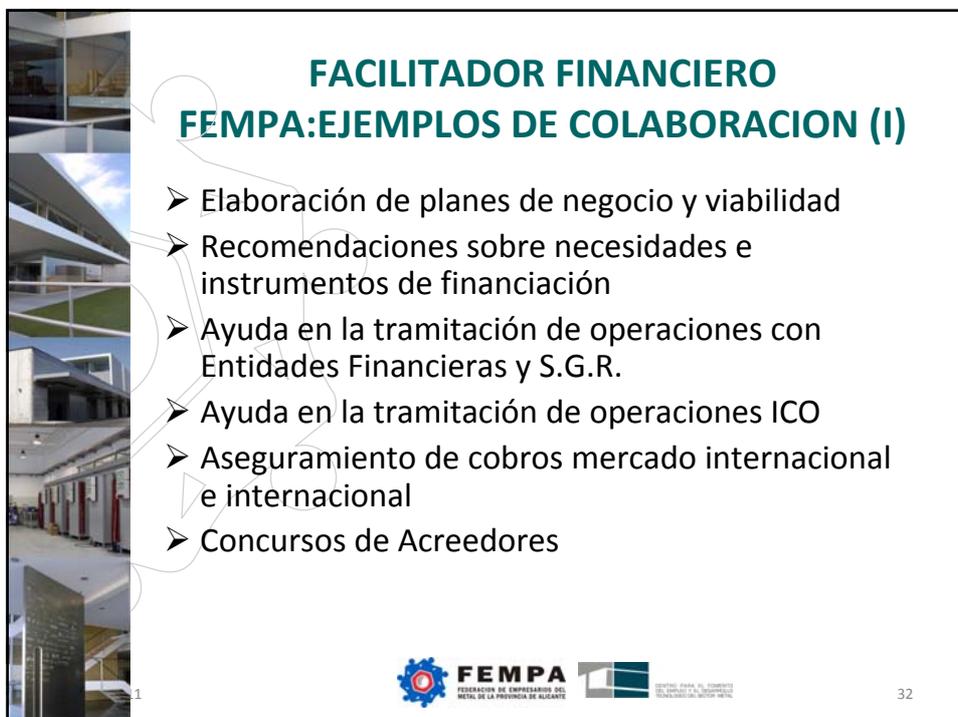
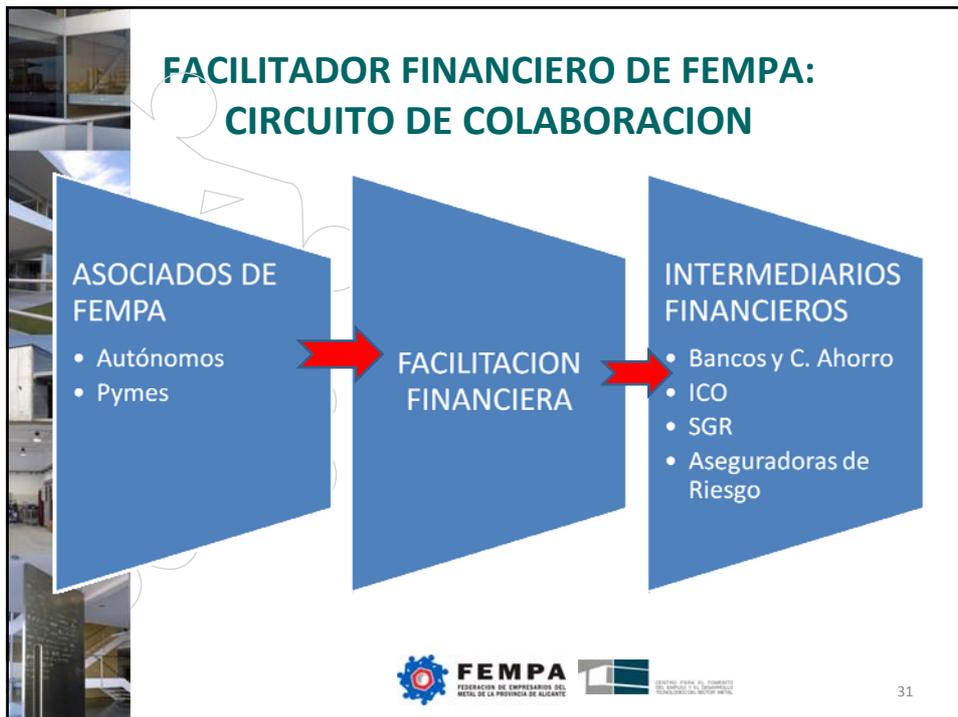
FACILITADOR FINANCIERO



FACILITADOR FINANCIERO DE FEMPA

¿CUAL ES NUESTRO OBJETIVO?

AYUDAR A LOS AUTONOMOS Y EMPRESAS
ASOCIADAS A FEMPA EN LA GESTION DE SUS
NECESIDADES DE FINANCIACION,
ASESORANDOLES EN EL ESTUDIO, PREPARACION
Y TRAMITACION DE LAS OPERACIONES Y
COLABORANDO EN EL ACCESO Y
COMUNICACIÓN CON LAS ENTIDADES
FINANCERAS





FACILITADOR FINANCIERO DE FEMPA: EJEMPLOS DE COLABORACION (II)

- Ejemplos de operaciones que podemos ayudar a tramitar:
 - Descuento de papel y financiación de circulante
 - Valoración de empresas
 - Préstamos para inversión en bienes productivos, naves o instalaciones
 - Distintas líneas ICO
 - Refinanciaciones o reestructuraciones de balance
 - Análisis y opinión sobre derivados financieros



FACILITADOR FINANCIERO DE FEMPA: EJEMPLOS DE COLABORACION (III)

- Implantación en la empresa de “control presupuestario y cuadros de mando”
- Implantación y desarrollo de herramientas de gestión: ERP`S.
- Implantación de Auditoria Interna.
- Reestructuración de la compañía, personal, departamental, reducción de costes estructurales, gestión de tesorería (gestión de pagos y cobros, fiscalidad de operaciones financieras....)
- Planificación fiscal socios- sociedad, riesgos fiscales, requerimientos, notificaciones y negociaciones de liquidación por deudas tributarias ante la AEAT...
- Implantación de dirección por objetivos
- Gestión de impuestos: sociedades, transmisiones patrimoniales y AJD.
- Análisis económico-fiscal de inversiones-desinversiones (VAN, TIR....).



FACILITADOR FINANCIERO: EJEMPLOS DE COLABORACION (IV)

- NOS IREMOS ADAPTANDO A LAS NECESIDADES QUE REQUIERAN LOS ASOCIADOS Y LA COYUNTURA FINANCIERA



FACILITADOR FINANCIERO DE FEMPA: FASES (I)

1. ANALISIS DE LA SITUACION O PROBLEMA

- Entrevista en FEMPA
- Visita a la empresa (si es necesario)
- Análisis de la documentación
 - Información económico – financiera:
 - (Balances, cuentas de Resultados, IVA, posiciones bancarias, declaración bienes, ...)
 - Información de negocio
 - Pool bancario y nivel endeudamiento
 - Otros





FACILITADOR FINANCIERO DE FEMPA: FASES (II)

1. CONCRETAR LAS NECESIDADES DE FINANCIACION
2. SUGERENCIAS DE ACTUACION
 - Con entidades financieras u otras fuentes de financiación
3. PREPARACION DE LA DOCUMENTACION NECESARIA
4. AYUDA EN LA TRAMITACION DE OPERACIONES
 - Con las entidades con las que se trabaja o búsqueda de alternativas en otras