



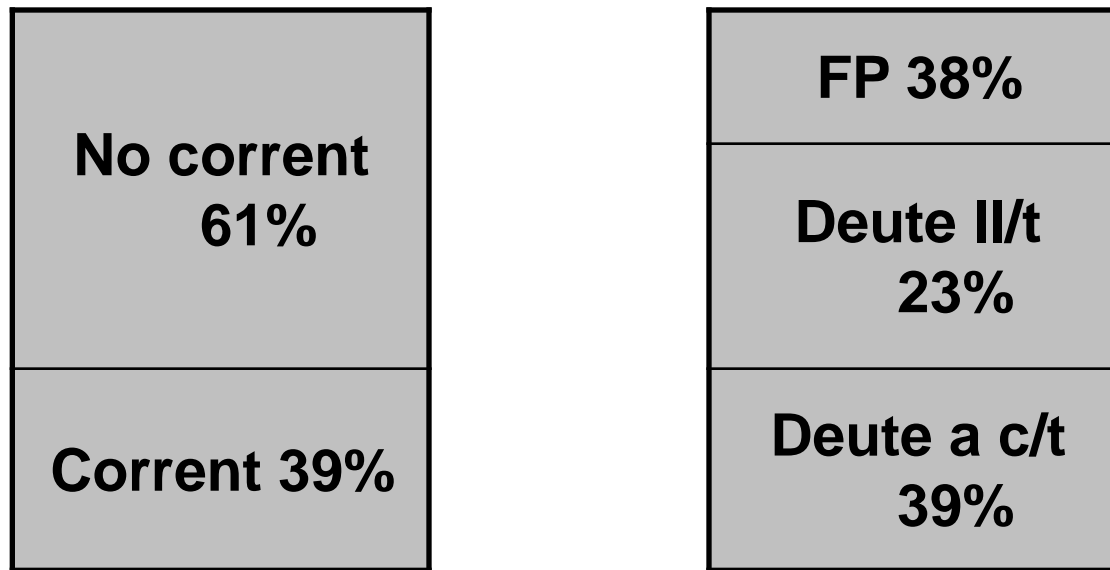
ASSESSORAMENT FINANCIER PER EMPRESES

Una guia practica per obtenir fonts de finançament

- Algunes dades econòmiques.
- Identificar necessitats i tipus de finançament.
- Paper de l'entitat financera davant la nostra empresa.
- Què vol saber el Banc ?
- Criteris d'avaluació que segueix el Banc.
- Fonts d'informació de l'Entitat.
- Documentació a presentar.
- Estratègia de negociació.
- Fórmules alternatives de finançament
- Precs i preguntes.

Algunes dades econòmiques

- Estructura financera de les empreses espanyoles 2008



Algunes dades econòmiques

Dades financeres.

- El ràtio de morositat 2009 5% (UE 2%)
- El TMC pactat el 2009 entre empreses del sector privat fou de 77 dies, però el termini real efectiu de 101 dies
- En el sector públic, el TMC pactat fou de 99 dies, i l'efectiu de 154 dies (Europa 67 dies)
- Termini mig total es de 114 dies.
- Aquestes dades fan que el FM necessari sigui finançat per l'empresa.
- El 84,5% de les PIMES han tingut problemes per l'obtenció de finançament i el 14% no l'ha obtingut.

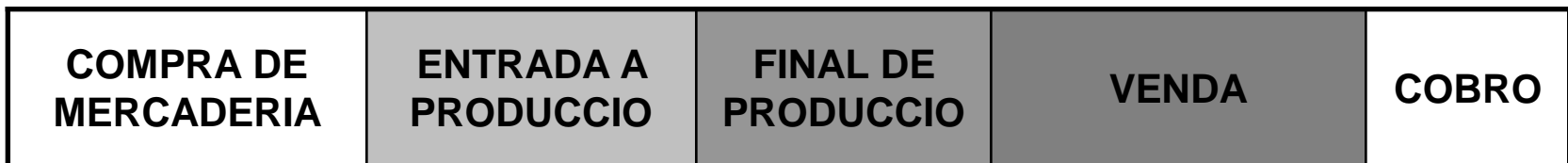
Algunes dades econòmiques

EVOLUCIO FINANCERA A ESPANYA

	FP/ Passiu	Fin Bancari/ Passiu	Fin espontani/ Passiu
1998	44,6	24,3	31,1
2007	36,01	23,8	40,1
Variació	-19,06%	-2,06%	28,94%

Algunes dades econòmiques

- Les dades financeres que hem vist reflexan la realitat de les empreses actuals.
 - L'endeutament amb socis o a través de fons propis ha disminuït un 19,06%, mentre que l'endeutament bancari es manté molt similar.
 - Les empreses s'estan finançant a través del finançament espontani, això representa una falta de liquidesa. El cicle de caixa és la taca negra que tenen actualment totes les empreses



Diner nou – Diner vell

- Crèdits ICO 2009. Realitat o ficció?
- Destí dels diners ICO. Teòric - real

Necessitats i tipus de finançament

- Quantificar les necessitats reals.
- Identificar el tipus de finançament més adequat.
- Establir els terminis de devolució

LES XIFRES

|

EL PLA ESTRATÈGIC!!!!

Paper de l'Entitat financera davant la nostra Empresa

- ¿AMIC?
 - Sempre m'ha ajudat molt
- ¿ENEMIC?
 - Em vol perjudicar
- ¿COMPANY?
 - Ens necessitem mútuament
 - Ell té èxit si jo tinc èxit
- **PROVEÏDOR**
 - **Som els seus clients**

Què vol saber el Banc ?

Davant d'una sol·licitud de crèdit, el Banc sempre fa dues preguntes:

¿Quan? i ¿Com?

.....Tornarem els diners.

Si la resposta no es satisfactòria demana
GARANTIES

**Amb això ara es suficient????
Quin es el nou idioma bancari????**

Criteris d'avaluació dels Bancs

- Un primer filtre: L'oficina local
 - Demanem
 - Oferim ?
- El Departament de Riscos
 - Factors positius
 - Factors negatius

Fonts d'informació del Banc

- Historial de l'Empresa amb l'Entitat
- Informes financers
- Comptes presentats al Registre, i
- **Comitès interbancaris**

Documentació a presentar

- Es un factor vital:

qui decideix no ens coneix!!!!.

Basarà la seva decisió en els documents que presentem.

- Documents imprescindibles
- Documents convenients

Estratègia de negociació

- Diferents Bancs
 - Habituals
 - Nous
- Actuar amb antelació
- Demanar per sobre de necessitats
- Dosificar possibles garanties
- No demanem favors. Fem un negoci conjunt

Formules alternatives de finançament

- ICO I ICF
- ENISA
- MAB (Mercat Alternatiu Bursatil) En els últims 25 anys s'han incorporat al mercat bursatil 230 entitats.
- Societats privades d'inversió, Bussines Angels o Capital Risc

Una guia practica per obtenir fontes de finançament

- ANALITZAR LES NECESITATS DE FINANÇAMENT.
- PREPARAR LA DOCUMENTACIO PREVI A LA SOL·LICITUD
- EVITAR LES URGENCIES EN LA TRAMITACIO DEL EXPEDIENT DEVANT EL BANC
- RECOMENEM LA CONFECCIO D'UN PLA ESTRATÉGIC INCLOENT EL PLA DE TRESORERIA.



ensem per l'empresa
treballem amb l'empresa

ALBERT MONZO POLO
699.09.87.80

JOAQUIM VALLS RODRIGUEZ
663.933.701

CMV ASSESSORS
Tel 972.74.01.33 - 93.513.08.46