



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

GESTIÓN DE OPERACIONES DE ENTIDADES
FINANCIERAS

**Estudio Analítico sobre Operaciones de
Financiación en el Ámbito de Banca de Empresas**
Analysis of Financing Proposals in Corporate
Banking

Autor

ERNESTO GARCÍA – ARILLA VILLARROYA

Directora

AURORA SEVILLANO RUBIO

Facultad de Economía y Empresa
2016

RESUMEN

El estudio refleja un análisis personal sobre las valoraciones que se realizan sobre las operaciones financieras en el ámbito de las empresas desde el punto de vista de la Banca Española . Todo esto es fruto de una labor de un año de investigación y análisis personal recogiendo experiencias de campo en diversas entidades, entrevistas y reuniones con profesionales del sector y una actualización continua y seguimiento del sector : en primer lugar, abordando el tema desde un punto de vista teórico y empírico y posteriormente analizando profundamente , desde la práctica, lo que son las operaciones de las entidades financieras en el ámbito de las empresas.

Para ello se han enmarcado las propuestas financieras dentro de toda la actividad que desarrolla un gestor de empresas, analizando sus funciones y metodologías. Se estudian dos tipos de propuestas con los modelos que se utilizan en la práctica y profundizando en el análisis de las cifras de las compañías que se valoran y de los datos que componen las propuestas con datos reales de operaciones en entidades financieras junto con un análisis DAFO de una Entidad tipo y del sector de la Banca .

ABSTRACT

The study reflects a personal analysis of the assessments are made on financial operations in the field of business from the point of view of the Spanish Banking. All this is the result of work of a year of research and personal analysis by collecting real experiences in various organizations and interviews with professionals; First, addressing the issue from a theoretical and empirical view and then analyzing deeply from practice, which are the operations of financial institutions in the field of business.

So we've framed the financial proposals in all the activity that develops a business manager, analyzing their functions, methodologies. Study two types of proposals with the models used in practice and deepen the analysis of the figures of the companies studied and data that make up the actual proposed transactions with financial institutions with a SWOT analysis of the Entity and the banking sector.

INDICE

<u>1.- Introducción y objetivos del estudio</u>	Pág.5
El sistema financiero español y actividad que se desarrolla en un Centro de Empresas de una Entidad Financiera.	
<u>2.- Campañas comerciales actuales en Banca de Empresas</u>	Pág.8
Principales prioridades cualitativas y cuantitativas para un centro de empresas, objetivos y seguimientos.	
<u>3.- Actividad comercial de un Gestor de Empresas</u>	Pág.11
3.1. Planning comercial.	Pág.11
3.2. Programación Estratégica.	Pág.13
3.3. Gestión y Ejecución.	Pág.14
3.4 Seguimiento y Evaluación de resultados.	Pág.17
<u>4.- Elaboración y Análisis de propuestas de operaciones de Riesgo</u>	Pág.19
<i>(Análisis real de dos propuestas de operaciones de financiación para dos empresas)</i>	
4.1. Propuesta 1 con resolución favorable.	Pág.19
4.2. Propuesta 2 con resolución desfavorable.	Pág.29
<u>5.- Analisis DAFO Entidad Bancaria y Sector</u>	Pág.41
<u>6.- Conclusiones</u>	Pág.54
<u>7.- Bibliografía</u>	Pág.56

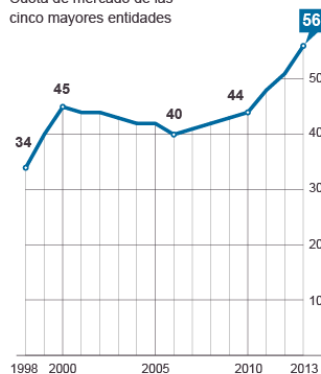
<u>8.- Anexos</u>	Pág.59
Anexo I. Artículo Ajustes Introducción.	Pág.59
Anexo II. Financiación de importación y exportación.	Pág.62
Anexo III. Operaciones Sindicadas.	Pág.68
Anexo IV. Ranking provincial de empresas.	Pág.72
Anexo V . Cuadro Modelo Primera Llamada – Entrevista.	Pág.73
Anexo VI. Detalle sector Caso 1.	Pág.74
Anexo VII . Análisis gráficos y Ratios Caso 1.	Pág.76
Anexo VIII. Análisis gráficos y Ratios Caso 2.	Pág.80
Anexo IX . EBITDA.	Pág.85
Anexo X. Fondo de Maniobra.	Pág.88
Anexo XI . Periodos Medios de Cobro y Pago.	Pág.91
Anexo XII. Portfolio de productos comercializados en Banca de Empresas	Pág.93



2009	2010	2011	2015
La Caixa Caixa Girona Cajasol Caja Guadalajara Caja Navarra Caja Burgos Caja Canarias Banco de Valencia	La Caixa Cajasol-Guadalajara Banca Cívica Banco de Valencia	La Caixa Banca Cívica Banco de Valencia	La Caixa
BBVA Caixa Sabadell Caixa Terrasa Caixa Menlleu Caixa Catalunya Caixa Tarragona Caixa Manresa	BBVA Unnim Catalunya Caixa	BBVA Unnim Catalunya Caixa	BBVA
Banco Santander	Banco Santander	Banco Santander	Banco Santander
Caja Madrid Bancaja Caja Insular Canarias Caixa Laietana Caja Ávila Caja Segovia Caja Rioja	Bankia	Bankia	Bankia
Banco Sabadell Banco Guipuzcoano CAM Banco Gallego	Banco Sabadell CAM Banco Gallego	Banco Sabadell Banco Gallego	Banco Sabadell
Banco Popular Banco Pastor	Banco Popular Banco Pastor	Banco Popular Banco Pastor	Banco Popular
Unicaja Caja Jaén Caja Duero Caja España	Unicaja Ceiss	Unicaja Ceiss	Unicaja
Ibercaja CAI Caja Círculo Caja Badajoz	Ibercaja CAI Caja Círculo Caja Badajoz	Ibercaja Caja3	Ibercaja
BBK Cajasur Caja Vital Kutxa	BBK Caja Vital Kutxa	KutxaBank	KutxaBank
Bankinter	Bankinter	Bankinter	Bankinter
Caixa Galicia Caixanova	NovaGalicia Banco	NovaGalicia Banco	Abanca
Caja Murcia Caixa Penedés Caja Granada Sa Nostra	Banco Mare Nostrum	Banco Mare Nostrum	Banco Mare Nostrum
Cajastur + CCM Caja Extremadura Caja Cantabria	Cajastur + CCM Caja Extremadura Caja Cantabria	Liberbank	Liberbank

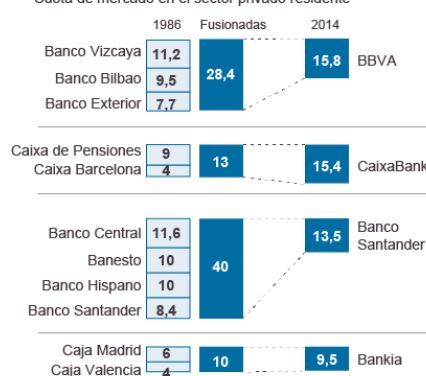
CONCENTRACIÓN BANCARIA

Cuota de mercado de las cinco mayores entidades



MAYORES ENTIDADES PRESTAMISTAS

Cuota de mercado en el sector privado residente



Fuentes: Bankia con datos del BCE, elaboración propia.

EL PAÍS

En España en los últimos años se ha vivido una fuerte reestructuración bancaria con múltiples fusiones e integraciones que nos ha dejado un escenario completamente diferente en cuanto a la concentración bancaria y que podemos observar en el siguiente Cuadro 1.2. (Fuente: *El País* 15 de Julio de 2015) y todavía se especula que cabe esperar más ajustes para el año 2017 como citó recientemente el vicepresidente de la Comisión Europea (CE), Valdis Dombrovskis, responsable de los asuntos económicos. (*Ver Anexo I)

El objetivo del estudio se centra, desde el punto de vista de una entidad financiera, en el negocio dirigido hacia la unidad de gasto más importante y en este momento estratégica para las entidades financieras, las empresas.

Profundizaremos en un centro de empresas de una entidad financiera , una pieza de engranaje fundamental de la maquinaria que mueve la economía española e internacional . La actividad diaria de uno de los principales centros de empresas de una entidad financiera de referencia es bulliciosa y excitante, continuas reuniones de negocio, infinidad de llamadas, despachos de seguimiento, clientes y gestores que entran y salen a realizar visitas comerciales, reuniones ...

Se analizan los aspectos más importantes que constituyen la actividad de un centro de empresas para terminar centrándonos en el análisis de las propuestas de operaciones empresa sin limitarnos a describir sino aportando nuestra visión y valoración y aportando comentarios personales y aportando aspectos de mejora.

Desarrollaré un estudio sobre la elaboración de propuestas de operaciones para Riesgos, la elaboración de informes de riesgos analizando los estados financieros, los cambios más significativos en las partidas de las cuentas , ratios etc, y un análisis comparativo de dos propuestas centrándonos en el informe y las peculiaridades de los expedientes de grandes empresas.

El objetivo del estudio es analizar y establecer unos parámetros de análisis rápido y ágil para analizar las propuestas de financiación en banca de empresas atendiendo a los ratios y valores que recojan la información relevante para la toma de decisiones por un comité de Riesgos de una entidad financiera , así como analizar en profundidad la situación actual de una Entidad financiera tipo y del sector bancario mediante un análisis DAFO . Todo el ensayo elaborado desde un análisis personal y ponderando los aspectos donde se podría aportar mejoras y analizando posibles estrategias a emprender.

2.- CAMPAÑAS COMERCIALES EN BANCA DE EMPRESAS

En este punto vamos a recoger cuáles son las principales prioridades cualitativas y cuantitativas para un centro de empresas dentro de una entidad financiera líder, cuáles son y cómo se fijan sus objetivos y cómo se desarrollan los seguimientos para controlar, analizar y corregir los resultados obtenidos.

Uno de los principales indicadores y acciones comerciales en la actualidad a medir son los **clientes**. Se solicita la previsión de alta de nuevos clientes y se mide el número de captación de nuevos clientes. Todas estas mediciones y objetivo se realizan por gestor, centro, unidad y agregado global.

También se estudia el número de pase a comité de operaciones financieras por gestor, todas las propuestas de financiación negociadas por un gestor y con la resolución correspondiente y su resultado final. Si las operaciones son concedidas y se formalizan se obtendrá un crecimiento en la inversión normal y bruta de la cartera del gestor y por ende del centro al que pertenece.

Las variables que se van a medir y sobre las que se van a establecer los objetivos son aquellas que dejan más margen y comisiones para cuenta de resultados de la Entidad.



Entre las principales acciones comerciales contemplamos el seguimiento de formalización de **préstamos**, operaciones o líneas de comercio exterior, operaciones financiadas por ICO, FEI (Fondo Europeo de Inversión) ,BEI (Banco Europeo de Inversión), Líneas de **confirming**, midiendo el porcentaje de utilización remesado y el porcentaje de utilización anticipado, y la líneas de descuento comercial.

A esto añadir el seguimiento de formalización de líneas de avales y disposiciones de los mismos, el número de clientes que operan con **divisas** y que dejan importantes márgenes y comisiones.

Asimismo son de gran importancia por sus primas netas y sus importantes márgenes otros productos que se denominan como venta cruzada de operaciones principales como son los **derivados y los seguros**.

(Se detallan en el Anexo XII un Portfolio de elaboración propia con los principales productos financieros que se trabajan en banca de empresas)

Desde el punto de vista comercial con el fin de captar nuevos clientes se le da también mucha importancia a las sinergias con las oficinas de la red comercial y que éstas puedan presentar por ejemplo a clientes a nivel particular que puedan ser administradores de alguna sociedad o empleados de alguna compañías y puedan introducir al gestor comercial y proporcionar una visita y una oportunidad de captación de un nuevo cliente.

Cómo objetivos principales detacaría básicamente :

- Número de clientes con más de un determinado volumen de inversión.
- Margen.
- Comisiones.
- Morosidad.
- Depósitos.
- Inversión crediticia.

Las entidades financieras tienen diferentes herramientas para la medición y seguimiento de todos estos parámetros. Son sistemas informáticos de contabilidad que miden por ejemplo los saldos por producto, por gestor y por centro y que se pueden obtener a nivel diario, semanal, mensual, trimestral y anual. En ellos se puede observar el importe de inversión, normal y dudosa de un gestor o un centro.

También el sistema puede arrojar una cuenta de resultados analítica por gestor y por centro donde se puede analizar el margen de intereses y la cuenta de resultados a cualquier nivel. Además las Direcciones territoriales o centrales de las entidades disponen de un departamento de Dirección comercial donde se elaboran todos los seguimientos y control de los objetivos por cartera, gestor, centro y se establecen rankings y medidas de control, seguimiento y corrección de desviaciones.

Por último señalar que, en las diferentes reuniones de seguimiento que se desarrollan dentro del centro y dentro de la dirección territorial se tiene que analizar con los datos aportados desde todas las perspectivas el cómo se está trabajando, por qué se obtienen estos resultados. Aprovechar para poner en común los ejemplos de éxito o mejores prácticas y aportar ideas para que sirvan al resto de gestores y compañeros.



3.- ACTIVIDAD COMERCIAL DE UN GESTOR DE EMPRESAS

Un gestor de empresas principalmente se encarga de gestionar la actividad comercial (Planning Comercial - Programación Estratégica – Ejecución y Desarrollo - Seguimiento y Evaluación) con todos los clientes de la cartera, a través del conocimiento de los mismos, enfocado a satisfacer sus necesidades financieras y contribuir al incremento de los resultados de la cartera, del Centro, de la Dirección Territorial y de la Entidad mediante la consecución de los objetivos de negocio.

Asesora a los clientes acerca de los productos y servicios del Banco. Promueve y desarrolla acciones comerciales orientadas a la captación de potenciales, mantenimiento y vinculación de los clientes, con el fin de aumentar la rentabilidad de la cartera, del Centro y de la Entidad. A partir de esto vamos a describir de manera esquemática y resumida cómo se desarrolla esta actividad.

3.1. PLANNING COMERCIAL

Se trata de una actividad previa a lo que podríamos denominar el propio trabajo en sí. Básicamente sería el conocer en profundidad y analizar la cartera de clientes asignada para detectar sus necesidades financieras, el recorrido de rentabilidad, las oportunidades de negocio y la actividad comercial necesaria para lograr los objetivos. Detectar los clientes prioritarios en base a rentabilidad, volumen de facturación, sector, localización geográfica, estrategia de la Entidad, complejidad de ejecución, potencial, etc.

¿Cuáles son los clientes prioritarios?

- Determinarlo en base a rentabilidad, volumen de facturación, sector, localización geográfica, estrategia de la Entidad, complejidad de ejecución, potencial, etc.

¿Cuál es el negocio del cliente con la Entidad?

- ¿Ha crecido o decrecido su volumen de negocio con la Entidad ?
- ¿Qué share of wallet / cuota CIRBE que mantiene con la Entidad?
- ¿Con qué competidores trabaja? ¿Por qué?
- ¿Qué tipología de productos tiene? ¿Y cuáles tiene con la competencia?

- ¿Cuántas ofertas se le han realizado en el último periodo? ¿Cuáles ha aceptado / rechazado? (histórico comercial) ¿Por qué?
- ¿Cómo paga a sus proveedores?
- ¿Cómo cobra a sus clientes?

¿Qué sabemos del cliente y su situación actual?

- ¿Está creciendo o reduciendo su negocio?
- ¿Cuál es la estrategia de la empresa?
- ¿Va a hacer nuevas inversiones o planea una expansión geográfica?
- ¿Cuál es la situación general del sector?
- ¿Cuál es el posicionamiento de la empresa en el sector?
- ¿Qué calidad crediticia tiene?
- ¿Realiza negocio en el exterior?

El gestor debe plantearse metas mediante cuadros de planificación periódicos (mensual/trimestral y semestral) para mejorar los resultados de su cartera, la del Centro y de la Dirección de Negocio, en objetivos (volumen, rentabilidad, morosidad y comercialización) y actividad comercial. Para esto un gestor debe comenzar definiendo los objetivos y las aspiraciones concretas de los clientes clasificados como prioritarios y definir las aspiraciones por cada cliente real y potencial (por ejemplo determinar de 3 a 5 acciones/posibles oportunidades de negocio por cliente identificadas basándose en el conocimiento del mismo):

- ¿Se debería poder revisar las condiciones económicas de los productos/servicios contratados para obtener más margen ?
- ¿Estudiar qué negocio tiene con otras Entidades y cuál es su pool bancario ? ¿Se podría mejorar sus ofertas?
- ¿Hay algún producto que no tenga y le podría interesar?
- ¿Se le podría vender más productos o aumentar los saldos de los actuales?

A partir de éste paso inicial pasar a determinar acciones prioritarias del semestre basándose en las aspiraciones por cliente definidas. Para ello, el Gestor debería clasificar cada aspiración según la rentabilidad esperada y la complejidad de ejecución:

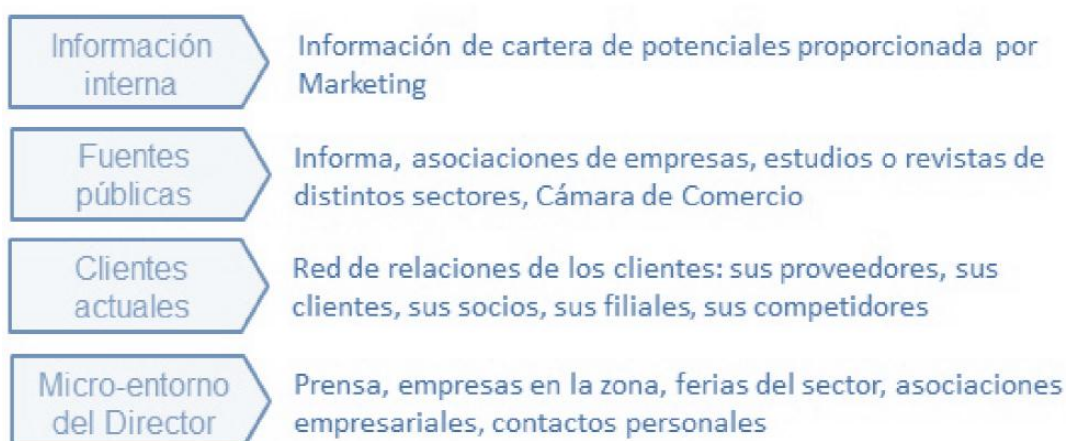
- Rentabilidad esperada : En función del margen "aspirado" por cliente, valorará si un cliente es de alta o baja rentabilidad. Los clientes de rentabilidad son los considerados "clientes prioritarios" para el desarrollo.

Las acciones prioritarias deben incluir tanto acciones de captación de clientes nuevos como de desarrollo de clientes prioritarios. Se debe planificar cómo se va a ejecutar cada acción prioritaria a lo largo del semestre:

- Concretar los clientes específicos hacia los que está enfocada cada acción prioritaria
- Traducir cada acción prioritaria en actividad comercial a realizar a través de la programación.
- Identificar acciones para las que es conveniente la coordinación con el Especialista de Producto o Director de Centro.
- La Búsqueda y captación de nuevos clientes.

Finalmente debemos asegurarnos que la toda esta planificación comercial va encaminada y es utilizada en la programación estratégica de la actividad Comercial .

Es una actividad principal el buscar nuevos clientes y su captación:



*En el Anexo IV, se muestra un ejemplo de una de las posibles fuentes públicas para buscar clientes potenciales.

3.2. PROGRAMACIÓN ESTRATÉGICA

La programación es organizar tanto la actividad comercial como el tiempo, facilitando una gestión más efectiva. Podemos resumirlo en programar las actividades comerciales semanales con el fin de organizar las visitas con antelación, optimizando los desplazamientos. Debemos asegurarnos de realizar una programación semanal de contactos tanto con clientes actuales como potenciales para obtener el mejor desempeño posible y alinear los contactos semanales con los objetivos y las acciones prioritarias establecidas en la fase de planning.

La programación es la gestión eficaz del tiempo que asegura que se lleve a cabo la actividad comercial necesaria. En el centro se establecen una serie de reuniones periódicas para poner en común y organizar la agenda de los gestores y del centro. Un ejemplo podría ser los lunes una reunión de arranque de la oficina, y diariamente una reunión director – gestor, gestor – comercial.

3.3. GESTIÓN Y DESARROLLO

3.3.1. Visitas Comerciales

Las visitas comerciales son la principal actividad de un gestor de empresas. El gestor tiene que estar continuamente visitando según la planificación y la programación que hemos visto anteriormente.

Conseguir una visita comercial no es fácil. Detrás de una visita comercial hay detrás mucho esfuerzo, constancia y dedicación. Primero buscando esa empresa potencial que se quiere captar, realizando muchas llamadas intentando pasar los filtros y consiguiendo ser atendidos por el director financiero, ganarnos su interés y el derecho para concertar una visita presencial y luego la preparación de la visita, el conocimiento previo a la visita de la empresa, su sector, clientes ...



La visita comercial comienza con una presentación personal, siguiendo por una presentación de la Entidad para la que trabajamos. Es importante haber preparado la visita conocer lo más posible de nuestro interlocutor, de la empresa, del sector, el momento actual que atraviesa.

Para esto es importante estar actualizado en prensa económica y local para poder usar estos conocimientos en la entrevista y que nos darán derecho a preguntar y a acceder a información que sólo en este caso nuestro interlocutor nos podrá proporcionar y que serán más adelante la semilla y el fruto de una propuesta de negociación. En estas entrevistas detectaremos las necesidades de la empresa tanto de inversión como de posible financiación y con nuestra habilidad deberemos ofrecerle el abanico de productos y condiciones que tenemos para cada supuesto.

Lo primero y posiblemente lo más difícil es buscar un cliente nuevo. Cómo se ha visto antes en el punto 4.1. se dispone de la información de marketing, fuentes públicas (Bases de datos, Cámara de comercio, Asociaciones de empresas, clientes actuales (relaciones, proveedores, clientes, socios) y el micro-entorno (ferias, prensa, internet, concursos BOE...). Una vez encontrado un nuevo cliente hay que realizar una depuración, verificar si tiene incidencias, analizar las cuentas anuales publicadas, visitar su página web e interesarse a qué sector pertenece, donde está situada, a qué grupo pertenece, su antigüedad, etc.

Si el gestor tiene éxito el siguiente paso será llamar a la compañía para intentar cerrar una visita con el Director Financiero. Para ello seguramente deba pasar un filtro telefónico y casi nunca va a ser atendido a la primera llamada. Para obtener éxito el gestor debe poner en valor al filtro, preguntar por qué momento es mejor para poder contactar con la persona interesada, ser sistemático y constante y siempre aportar la prescripción por un tercero facilita calentar la concertación de la visita. Cuando el gestor finalmente consiga ser atendido por el Director Financiero, éste debe enviar un mensaje de enganche, directo y en el que propongamos cierres alternativos para conseguir el objetivo, la visita presencial, y poder superar los obstáculos que proponga el interlocutor.

Por ejemplo: Plantarle dos fechas diferentes para que tenga que elegir una de ellas . Si igualmente el resultado fuera negativo se debe mantener el contacto sistemático vía email ya que alguna vez éste puede dar resultado en el momento oportuno. Aprovechar información relativa a lanzamiento de productos y alternar mensajes de bajo valor con alto impacto. Es importante que el gestor visualice al interlocutor (Qué se conoce de él , qué conoce de la empresa , del sector , del momento actual , noticias ,,)

(Ver Anexo V cuadro 4.3.1 ESTRUCTURA MODELO DE LLAMADA-PRIMERA ENTREVISTA de elaboración propia).

3.3.2. Elaboración y Análisis de propuestas de operaciones de Riesgo

Previo al análisis que se desarrolla de las propuestas en el punto 5, es importante destacar la calidad de la información. Es fundamental para valorar correctamente las propuestas de riesgos así como para el correcto conocimiento y seguimiento de las carteras, lo que revertirá en una mayor agilidad en la tramitación de operaciones, y en la mejora de los sistemas de calificación de clientes.

De acuerdo con la normativa del Banco de España, en las operaciones de activo, será necesario disponer de información fiable, completa y actualizada, referida a la situación y necesidades financieras de los intervinientes, con especial atención a las fuentes habituales de generación de recursos y capacidad de reembolso de la operación, tanto en el momento de concesión o renovación como en el caso de modificación de alguna de sus condiciones esenciales.

Será necesario contar con justificación documental suficiente de la información que respecto a situación financiera, compromisos de pago y solvencia patrimonial, haya sido facilitada por el interviniente.

Se debe aportar información económica y financiera actualizada de todos los intervinientes de la operación. La acreditación de esta información se realizará mediante los estados financieros de al menos los dos últimos ejercicios cerrados (entre otros cuentas anuales auditadas, depositadas en el registro mercantil, impuesto de sociedades, presupuestos), tanto individuales como consolidados en su caso, así como avances y cierres provisionales cuando proceda.

La información sobre deuda del interviniente se obtiene por la consulta a la Central de Riesgos del Banco de España. Cuando esta información no resida en los sistemas se deberá solicitar expresamente al Banco de España, previa autorización del cliente, archivando la respuesta en el expediente.

Así mismo se deberá obtener información actual de las posiciones con bancos (Pool bancario) que mantiene el interviniente, verificando la coherencia entre ésta, la obtenida de Cirbe y la referida al pasivo incorporada en los estados financieros.

Para todos los intervinientes deberá verificarse mediante consulta a la Base General de Incidencias (Base de incidencias Judiciales- BIJ-, Asnef, Experian, RAI) las posibles incidencias aportando justificación del pago y/o situación de la mismas en caso de existir.

La comprobación de solvencia se hace más necesaria en caso de PJ que no presentan cuentas anuales auditadas, dada la falta de valoración, por parte de un experto independiente de los estados financieros elaborados por la propia empresa.

3.4. SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE RESULTADOS

Como último punto de este análisis, un gestor de empresas debe gestionar y seguir el balance y cuenta de resultados de su cartera, desarrollando acciones frente a desviaciones para alcanzar los niveles de actividad y rentabilidad fijados por su Director de Centro. Analizar y gestionar la evolución de la inversión de la cartera anticipando posibles situaciones de impago. Gestionar la morosidad de su cartera.

Debe mantener un conocimiento actualizado sobre los productos y servicios ofertados (su impacto en cuenta de resultados), reforzando la efectividad de la actividad comercial e incrementando el volumen de negocio y rentabilidad de la cartera.

El seguimiento y evaluación debe estar enfocado no sólo hacia los resultados sino también a la medición de la actividad comercial. Se debe analizar el estado de consecución de las metas marcadas, tanto en objetivos como en acciones prioritarias/aspiraciones y nuevos clientes, analizar las causas (actividad/efectividad de las visitas) y resultados con clientes, poner el foco en acciones prioritarias y revisar las acciones comerciales realizadas para incrementar la base de clientes y el negocio con los clientes reales, asegurando un correcto seguimiento de los mismos y corrigiendo posibles desviaciones.

Objetivos del seguimiento

El seguimiento comercial está enfocado a entender las causas de los resultados, buscar acciones de mejora y mantener un conocimiento actualizado de la cartera.

1.-Conocimiento y entendimiento de los resultados de la cartera y del grado de cumplimiento de las acciones prioritarias / aspiraciones.

Se debe hacer seguimiento del progreso de las acciones prioritarias y de los objetivos tanto en el medio (planificación) como en el corto plazo (programación) para reajustar las estrategias y actuaciones a seguir y la actividad comercial diaria que permite su cumplimiento.

2.- Corregir desviaciones y ajuste de la actividad.

- Ajuste de las estrategias y actuaciones para obtener el resultado comercial objetivado.
- Ajuste de la actividad comercial en función de la evolución de las acciones prioritarias definidas para el semestre.



4.- ELABORACIÓN Y ANÁLISIS DE PROPUESTAS DE OPERACIONES DE RIESGO

En este punto voy a analizar dos ejemplos de propuestas reales y comentar el análisis de las mismas tanto desde el punto del gestor que elabora y envía la propuesta como del analista del centro sancionador que resuelve la propuesta.

4.1. PROPUESTA 1. RESOLUCION FAVORABLE

Introducción :

Se plantea este préstamo con la finalidad aportar liquidez a un importante grupo de empresas.

La propuesta tiene las siguientes partes :

- Identificación del titular y de la operación que se plantea.
- Actividad y Antecedentes de la Empresa o Grupo de Empresas.
- Vinculación con el Banco y Compensaciones.
- Análisis y Valoración.
- RESOLUCION.

Detalle del titular y de las operaciones propuestas

TITULAR	EMPRESA A .	CIF :
		A12345678
ACTIVIDAD		
CAPITAL SOCIAL	285.000 (Importe en unidades de Euro)	
ACCIONARIADO	Familia (X%) Empresa B SL (X%)	
CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN / ADMINISTRADOR.	Presidente: D.	.Consejero Delegado: D.
	Secretario: D.	
GRUPO	GRUPO EMPRESARIAL AB	

PRODUCTO / N° EXPEDIENTE / FINALIDAD	LIMITE PROPUESTO	% PTMO S/VALOR INV.	% PTMO S/ TASACIÓN	PLAZO	GARANTÍAS
PRÉSTAMO	6.000.000,00	% 100,00	% 0,00	48 meses	PERSONAL C/FIADORES

APERTURA INICIAL	2/06/2015
* Importe	6.000.000,00
* Plazo	48 meses
* Periodicidad	» Mensual
* Interés	0,000 / EURBO + 1,2500 Variable
* Comisiones	0,000 % de Apertura
* - Periodo Fijo -	» No Tiene
* - Periodo Variable -	% Amortizac. Anticipada. » Parcial: 0,150» Total: 0,150
* Formalización	Póliza
* Periodo de Carencia	» No Tiene
* Sistema de Amortización	Cuota CONSTANTE de pago(S.Francés)

NOMBRE	CIF	MODELO	AÑO	TIPO DE CUENTAS	RATING INTERNO	EQUIV. CON S&P
EMPRESA A .	A12345678	EMPRESAS	2015	INDIVIDUAL	XXX	B+
EMPRESA A .	A12345678	EMPRESAS	2014	INDIVIDUAL	XXX	B+
EMPRESA A .	A12345678	EMPRESAS	2013	INDIVIDUAL	XXX	B+

Actividad y Antecedentes

Se debe describir detalladamente la estructura de la empresa o grupos de empresa (muy importante para valorar los riesgos del grupo).

Fecha de constitución, a qué se dedica (detallar proceso productivo) dónde está situada, cuales son sus principales clientes, a qué sector pertenece y cuál es la situación de éste sector.

Se puede incluir aquí a modo de resumen un análisis previo sobre las principales cifras de negocio del grupo que hemos tenido que intentar obtener directamente de nuestro trabajo previo de análisis y tras nuestras visitas comerciales a la empresa :

Facturación, Balance, Beneficio últimos ejercicios y evolución, *EBITDA, el riesgo comercial, endeudamiento, fondos propios, rentabilidad, circulante (periodos medios de cobro y de pago), inversiones financieras, pool bancario , número de empleados, etc.

Vinculación y Compensación

Se expone brevemente y a poder ser esquemáticamente para poder analizar de un vistazo los datos de las posiciones de la empresa o grupo de empresas con la entidad con los márgenes que obtiene la entidad con esta empresa y en su caso detallar la contratación de productos o venta cruzada como compensación de la negociación comercial.

Ej.

Datos últimos 12 meses
Margen de intereses <u>Analítico</u>
Comisiones

Por tipos de producto : INVERSION (Límites / Dispuesto) :

- Descuento
- Cta. Credito
- Comercio Exterior

AVALES

SERVICIOS

- COBROS
- PAGOS
- TPVs
- NOMINAS

Análisis y Valoración

Supone el Análisis de las cuentas de resultados y de las cifras más relevantes. El dato principal para valorar la capacidad de pago es el EBITDA. A continuación revisamos las partidas una por una en busca de cambios significativos y valorando su evolución. Principalmente valoramos la cifra de ventas y su evolución los últimos ejercicios, las cifras de pasivo y fondos propios y el resultado del último ejercicio.

	Ejercicio 2012	Ejercicio 2013	Ejercicio 2014*	Ejercicio 2015
ACTIVO				
ACTIVO TOTAL	142.412.261,86	135.208.274,22	142.064.773,66	143.578.511,70
Activo no corriente	123.257.904,67	121.409.089,93	133.770.231,78	136.586.156,03
* Inmovilizado intangible	31.043,62	21.876,13	30.691,34	30.691,34
* Inmovilizado material	105.126.609,11	100.013.870,60	122.403.124,94	126.187.542,03
* Inversiones inmobiliarias	0	0	0	0
* Inversiones financieras l/p	8.718.461,76	11.680.411,96	2.352.172,96	1.383.680,12
Activo corriente	19.154.357,19	13.799.184,29	8.294.541,88	6.992.355,67
* Activos no ctes. Mantenidos para la venta	0	0	0	0
* Existencias	844.709,57	810.490,28	837.222,26	837.222,26
* Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	6.055.838,35	5.950.415,76	5.424.035,60	5.489.659,91
* Inversiones financieras c/p	10.454.378,12	5.615.162,77	910.533,71	59.474,59
* Efectivo y otros act. Líquidos equiv.	1.272.195,26	967.960,52	1.040.805,87	524.054,47
PASIVO				
PASIVO TOTAL	142.412.261,86	135.208.274,22	142.064.773,66	143.578.511,70
Patrimonio Neto	13.636.791,82	13.840.565,68	40.437.995,34	41.552.444,54
Pasivo no corriente	110.455.144,44	66.496.521,88	79.896.761,13	78.784.287,80
* Deuda financiera l/p	79.363.667,76	27.644.002,09	22.945.878,33	10.663.826,14
* Otros pasivos no corrientes	31.091.476,68	38.852.519,79	56.950.882,80	68.120.461,66
Pasivo corriente	18.320.325,60	54.871.186,66	21.730.017,19	23.241.779,36
* Pasivos vinc. Activos no ctes. Para la venta	0	0	0	0
* Deuda financiera c/p	9.328.011,64	45.740.554,34	9.089.871,72	9.650.339,23
* Otros pasivos corr.	8.992.313,96	9.130.632,32	12.640.145,47	13.591.440,13

PERDIDAS Y GANANCIAS				
* Importe Neto de la Cifra de Negocios	69.533.582,04	69.109.208	75.403.462,37	23.128.909,52
* Resultado Bruto Explotación (EBITDA):	9.127.542,65	8.205.459,94	12.343.048,21	3.182.187,08
* Resultado Neto de Explotación:	3.033.355,51	2.663.832,34	7.305.168,55	1.566.568,99
* Resultado Financiero:	-2.688.777,10	-2.293.882,94	-2.634.075,24	-452.119,79
* Resultado de las Actividades Ordinarias	1.432.499,34	1.172.822,01	5.397.144,63	1.359.995,61
* Resultado Antes de Impuestos:	344.578,41	369.949,40	4.671.093,31	1.114.449,20
* Resultado del Ejercicio	267.701,63	259.756,38	2.745.789,39	1.114.449,20

A continuación el gestor debe elaborar un informe respecto a lo más significativo que desee destacar respecto a los estados financieros y aspectos de la empresa que conozca fruto de las visitas comerciales y del seguimiento que realizado en su actividad.

En este caso se observa y se detalla que la evolución del cliente en los últimos años ha sido bastante favorable, ya que tras unos años complicados con pérdidas al inicio de la crisis (2009-2011), en 2012 y 2013 la empresa estabilizó su cifra de negocio y cerró con beneficio, y 2014 ha supuesto un año con importantes crecimientos tanto en EBITDA como en BAI.

Las perspectivas para próximos años son optimistas, ya que, al margen de la apertura en 2016 de una nueva línea de negocio, donde el grupo tiene bastantes esperanzas de éxito, cara a rentabilizar la importante inversión que se está realizando (previsión de unos 40.000.000 Eur de reforma), la evolución actual del negocio en 2015 ya da síntomas de una nueva mejoría, con mejora de ventas (+10%) y resultados a abril respecto a mismo periodo de 2014.

A su vez, la evolución del sector en España muestra también una tendencia favorable en 2015. Según datos del INE, en mayo de 2015 se ha producido un incremento del 5% a 2014, así como incremento de la facturación (5,7%). La evolución de la demanda y los precios mantienen una tendencia positiva.

(*Se aportan fuentes INE –Graficos o cuadros como puede observarse en el Anexo VI y comentar la situación del sector y sus previsiones dentro de la propia propuesta).

Destacar también en el balance del cliente el incremento del Patrimonio Neto vía Prima de Emisión, incrementando la solvencia de un 11% hasta un 28%. Esto se produce como consecuencia de la incorporación al balance de un edificio, que era propiedad de una empresa del grupo, por necesidad ante una solicitud de subvención de fondos europeos vía creación de empleo con la futura apertura de un establecimiento (era imprescindible que el titular de este establecimiento fuera el titular para optar adicha subvención).

Con esta operación le empresa del grupo entra en el accionariado de la titular con un 20% mediante aportación no dineraria (hasta entonces los accionistas al 99% era la familia).

Se plantea favorable la presente operación en base a:

- Favorable evolución del cliente en últimos ejercicios.
- Cumplimiento hasta la fecha impecable de las obligaciones con la Entidad.
- Grupo sin incidencia alguna en base de datos / CIRBE.
- Situación actual en CIRBE del grupo del 0,1%.
- Solvencia Patrimonial del grupo muy importante.
- Como garantía adicional se plantea la posibilidad de realizar promesa de hipoteca sobre alguno de los inmuebles libres de cargas del grupo.

CIRBE

Posiciones de Riesgo con la Entidad :

CREDITO	PRESTAMO	PRESTAMO HIP	TOTAL
----------------	-----------------	---------------------	--------------

POOL BANCARIO JUNIO 2015 (POR EMPRESA Y GRUPO):

CREDITO	PRESTAMO	PRESTAMO HIP	TOTAL
----------------	-----------------	---------------------	--------------

SOLVENCIA PATRIMONIAL

Principales Propiedades del Grupo:

Resolución

Favorable en base a:

- Favorable evolución de la solicitante en los últimos ejercicios (incremento ventas 2014 del 9%, mejora de márgenes sustancial, etc..).
- Situación actual en CIRBE del grupo del 0,1%. Con la operación actual se pasaría a una cuota cirbe de la titular de casi el 7% y una cuota general del grupo del 3%.
- Solvencia Patrimonial del grupo muy importante (principalmente de la sociedad avalista (58%), contando con un patrimonio con un valor neto estimado de 1.078.000 €.
- La capacidad de repago calculada es ajustada, pero se ha realizado de manera conservadora, además de estar calculada al 6%, se ha tenido en cuenta la disposición total del préstamo de 40.000.000€ concedido en 09/2014, y que se encuentra sin disponer en la actualidad. Además de no contar con los ingresos que se producirán en el próximo ejercicio con la apertura del nuevo establecimiento.
- Así mismo se considera importante el apoyo al grupo históricamente de entidades financieras de referencia, así como la tendencia creciente del sector en España.

Una vez detallada la propuesta/modelo que un gestor – centro enviaría al centro sancionador correspondiente voy a revisar desde el punto del análisis objetivo que realizaría un analista de riesgos únicamente en los aspectos básicos y más importantes para poder resolver de manera ágil y efectiva una propuesta.

Un analista puede resolver muchas propuestas en un día y se tienen que limitar a unos tiempos de resolución con compromisos la mayoría de las ocasiones entre 24 y 48 horas por lo tanto tienen que estudiar las cifras objetivamente, analizar los ratios más importantes y una vez estudiados los datos numéricos, revisar el informe del gestor o centro donde se pueden detallar los aspectos más subjetivos de la propuesta.

Destacar que estos puntos clave que se deben estudiar son los siguientes:

-EBITDA (*Earnings Before Interests, Taxes , Depreciations & Amortizations*): Nos indica la capacidad de generar beneficios únicamente con su capacidad productiva.

(*Ver Anexo IX para más detalle)

-CAMBIOS SIGNIFICATIVOS EN LAS PARTIDAS Y EVOLUCIÓN EN LOS TRES ÚLTIMOS EJERCICIOS.

-CIFRA DE VENTAS Y RESULTADO DE LOS TRES ULTIMOS EJERCICIOS

-ESTRUCTURA DE PASIVO ; FONDOS PROPIOS Y COMPOSICIÓN DE PASIVO NETO.

-CIRCULANTE : PERIODOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO (*Detalle en Anexo XI)

-POOL BANCARIO – CIRBE : Analizamos las posiciones que la empresa tiene con el resto de entidades bancarias.

-NÚMERO DE EMPLEADOS , EVOLUCION Y COMPARATIVAS SECTOR.

-RATIOS :

- *Cobertura de servicio de la deuda* : Muestra si se dispone de caja suficiente como para afrontar el pago tanto de los intereses como de la devolución de la deuda.

Ratio de Cobertura del Servicio de la Deuda	$\frac{\text{Deuda a corto y a largo plazo + Deudas con empresas del Grupo y Asociadas a largo y corto plazo}}{\text{Cash Flow}}$
siendo Cash Flow si EFE	Flujos de Efectivo de las Actividades de Explotación
siendo Cash Flow si no hay EFE	Resultado del ejercicio + Amortizaciones

Contablemente son las partidas de gastos financieros (cuenta de resultados) y deuda a corto plazo (balance). Nos dice si es capaz de afrontar sus pagos con acreedores, e indirectamente por tanto, de ser rentable y viable para sus accionistas. Valores superiores a uno indican que la empresa es solvente y puede pagar a sus acreedores. A mayor valor, mayor solvencia, y mayor efectivo disponible.

-*Cobertura de Intereses* : Muestra la capacidad de la empresa para generar los recursos suficientes para hacer frente al servicio de la deuda. Mayores valores y positivos de este ratio indican una mayor capacidad de la empresa para hacer frente al coste que supone recurrir a la financiación ajena para financiar su actividad.

Ratio de Cobertura de Intereses	$\frac{\text{Resultado de Explotación}}{\text{Gastos Financieros}}$
--	---

-ROA (*Rentabilidad Económica*) : El ROA valora la generación de beneficios de las operaciones de la empresa a partir de la utilización de sus activos. Su valor es un porcentaje, siendo preferibles los valores más altos y menos aceptables los valores cuanto más negativos.

$$\text{Rentabilidad Económica (ROA) (\%)} = \frac{\text{Resultado de Explotación}}{\text{Activo Total}} * 100$$

-ROE (*rentabilidad Financiera*) : Mide este concepto de cara al accionista, confrontando los beneficios antes de impuestos de la empresa con sus fondos propios. Es un porcentaje, en el que se prefieren los valores más altos y positivos y que no tiene límite teórico al alza, aunque sí lo tendría a la baja por la posibilidad de quiebra.

$$\text{Rentabilidad Financiera (ROE) (\%)} = \frac{\text{Resultado antes de impuestos}}{\text{Fondos Propios}} * 100$$

-FONDO DE MANIOBRA o *Working Capital*, también denominado Equilibrio Financiero ya que nos muestra si la empresa dispone de recursos suficientes para hacer frente a sus deudas inmediatas . Representa la parte de fondos permanentes (Patrimonio Neto y Pasivo No Corriente) que financian actividades corrientes de la empresa (Activo Corriente). Se mide en euros. (ACTIVO CORRIENTE – PASIVO CORRIENTE) . También se puede analizar el Ratio de Fondo de Maniobra que muestra si un Fondo de Manobra es relativamente importante. (*Ver Anexo X)

$$\text{Ratio fondo de maniobra} = \frac{\text{Fondo de maniobra}}{\text{Activo}}$$

Centrándonos en primer lugar en el **EBITDA***(ver anexo IX), la sociedad tiene una capacidad buena para hacer frente al coste de la financiación externa. El conjunto de las deudas exigibles a largo plazo para la empresa se sitúa por encima que el sector al que pertenece. La capacidad de la empresa para generar efectivo a partir de sus actividades ordinarias y hacer frente a sus deudas a corto plazo es muy buena. **En cuanto a la estructura de la sociedad**, en función de su volumen de ventas, esta empresa puede ser catalogada como grande. La evolución observada en el número de empleados ha sido

positiva. El **sector** de actividad al que pertenece la sociedad tiene un riesgo de fallido medio en comparación con otros sectores.

La **cobertura del servicio de la deuda** decreció un 60,94% entre 2013 y 2014 lo que implica una mejora en la capacidad de la empresa para hacer frente a su endeudamiento a través de los recursos líquidos generados por su actividad. La mejora entre 2013 y 2014 se ha debido a una disminución del endeudamiento y a un aumento de los recursos líquidos generados por la sociedad. La **cobertura de intereses** creció un 114,40% entre 2013 y 2014 lo que implica una mejora en la capacidad de la empresa para generar recursos para hacer frente al servicio de la deuda (carga financiera). La mejora entre 2013 y 2014 se ha debido principalmente a un aumento del resultado de explotación.

La **ROA rentabilidad económica** en el 2014 alcanzó un nivel positivo del 5,13%, la ROA en el 2014 se ha incrementado desde el 1,97% de 2013 hasta el 5,13% de 2014. A este crecimiento ha contribuido el aumento de la rotación de activos, alcanzando en el último periodo el 0,53 frente al 0,51 del 2013.

La **ROE rentabilidad financiera** en el 2014 alcanzó un nivel positivo del 11,80%. La estructura financiera de la empresa ha afectado positivamente a su rentabilidad financiera. La rentabilidad económica en el 2013 alcanzó un nivel positivo del 1,97%. La rentabilidad económica en el 2013 se ha reducido desde el 2,13 % de 2012 hasta el 1,97% de 2013 aunque manteniéndose positiva. Esta caída se ha producido pese a la contribución positiva de la rotación de activos que ha pasado desde el 0,49 hasta su nivel actual del 0,51. La rentabilidad financiera en el 2013 alcanzó un nivel positivo del 2,85%. La estructura financiera de la empresa ha afectado positivamente a su rentabilidad financiera.

Analizando la evolución de las cifras podemos observar que en el ejercicio 2014 el activo de la empresa se componía en un 93,69% de activo no corriente y en un 6,31% de activo corriente. Este activo se financiaba en un 28,39% con capitales propios, en un 56,10% con deuda a largo plazo y en un 15,50% con deuda a corto plazo. El resultado de esta estructura financiera es un fondo de maniobra negativo e igual a -13.096.624,05 euros, lo que equivale a una proporción del -9,20% del activo total de la empresa. Esta magnitud ha aumentado respecto al ejercicio anterior un 68,11% habiendo aumentado también su proporción respecto al activo total de la compañía. La

mejora entre 2013 y 2014 se ha debido principalmente a una disminución del pasivo corriente.

En el 2013 el fondo de maniobra era negativo e igual a -41.072.002,37 euros, lo que equivale a una proporción del -30,38 % del activo total de la empresa, mientras que en el 2012 el activo de la empresa se componía en un 86,55% de activo no corriente y en un 13,45% de activo corriente con un fondo de maniobra positivo e igual a 834.031,59 euros, lo que equivale a una proporción del 0,59 % del activo total de la empresa.

En cuanto a la **situación financiera** de la empresa señalar que la situación financiera de la compañía es normal. La evolución de la situación financiera de la sociedad ha sido positiva. La capacidad para convertir en recursos líquidos las ventas generadas por el ejercicio de su actividad, se sitúa por debajo de las empresas de su sector y tamaño. La capacidad de generar recursos líquidos a partir de la utilización de sus activos, se sitúa por debajo de las empresas de similar tamaño en su sector. Finalmente en cuanto a los **cumplimientos e incidencias**, las informaciones de que disponemos indican que la sociedad tiene alguna incidencia de pago aunque poco significativa. No tenemos registrada información sobre reclamaciones de la Administración Pública, ni demandas judiciales, que tenga afectación en la valoración de esta empresa. La empresa deposita sus cuentas con regularidad.

*En el Anexo VII. Podemos observar con detalle los Análisis gráficos y la tabla de Ratios de este Caso 1.

4.2. PROPUESTA 2. RESOLUCION DESFAVORABLE

Siguiendo el modelo analizado en la propuesta 1, paso a analizar el modelo propuesta general para una operación en la que se plantea este préstamo con la finalidad aportar liquidez a un importante grupo de empresas mediante una cuenta de crédito.

Seguimos el esquema anterior con las siguientes partes :

- Identificación del titular y de la operación que se plantea
- Actividad y Antecedentes de la Empresa o Grupo de Empresas
- Vinculación con el Banco y Compensaciones
- Análisis y Valoración
- RESOLUCION

Identificación del Titular y de las operaciones planteadas

TITULAR	EMPRESA B	CI: A55555555
ACTIVIDAD		
CAPITAL SOCIAL	120.000 (Importe en unidades de Euro)	
ACCIONARIADO	Grupo XXX % Familia X%	
CONSEJO DE ADMINISTRACION	Presidente : D. /Consejero Delegado : D. / Secretario : D.	
GRUPO	GRUPO XXX	

PRODUCTO / N° EXPEDIENTE / FINALIDAD	LIMITE PROPUESTO	% PTMO S/VALOR INV.	% PTMO S/TASACIÓN	PLAZO	GARANTÍAS
CUENTA CRÉDITO DESFASES DE LIQUIDEZ	150.000,00	%0,00	%0,00	12 meses	PERSONAL S/FIADORES

Producto: CUENTA DE CREDITO N°	
APERTURA INICIAL	5/11/2015
* Límite	150.000,00
* Plazo	12 meses
* Interés	0,000 / EUR + 1,500 Variable
* Comisiones	. (0,250 %) Apertura
*	. (0,250 %) S/ no dispuesto
*	. (4,500 %) Excedido
*	. (1,000 %) Modificación
*	. (0,000 %) Cancelac. Total/Parcial
* Formalización	Póliza

NOMBRE	CIF	MODELO	AÑO	TIPO DE CUENTAS	RATING INTERNO	EQUIV . CON S&P
EMPRESA B	A5555555	EMPRESAS	2015	INDIVIDUAL	XXX	BB
EMPRESA B	A5555555	EMPRESAS	2014	INDIVIDUAL	XXX	BBB
EMPRESA B	A5555555	EMPRESAS	2013	INDIVIDUAL	XXX	BBB

Actividad y Antecedentes

En esta propuesta se solicita apertura de cuenta de crédito para desfases de liquidez. Al igual que en la propuesta anterior se describe detalladamente la estructura de la empresa o grupos y los detalles de interés haciendo hincapié en las principales cifras de negocio. La empresa B ,SL, es una sociedad constituida en 1980 siendo su objeto social la prestación de servicios de hostelería y alimentación, con o sin suministro, en comedores, restaurantes, empresas, colegios, comunidades y otros.

Entre los servicios que prestan se encuentran: Servicio tradicional de catering, servicio de comedor para empresas con instalaciones de cocina, personal de cocina cualificados y servicios especiales: desayunos, celebraciones, eventos.

El accionista único es EMPRESA XXX, empresa cliente de la Entidad cuyos accionistas son : ... cada uno con el XX% de la sociedad respectivamente.

Desarrollan su actividad en el mercado nacional. Entre sus clientes principales se encuentran ..., todos ellos recurrentes y estables en los últimos años. Sus proveedores son variados, todas empresas de alimentación y bebidas. Cuenta con unos 90 empleados tras haber ajustado la plantilla en los últimos años.

En cuanto a la empresa matriz del grupo EMPRESA XXX, se trata de una empresa dedicada a actividades de restauración colectiva y prestación de servicios, principalmente para él, constituida en 1970. En 2003 inicia un proceso fuerte de expansión con contratos muy relevantes en países extranjeros pasando a desarrollar su negocio tanto en territorio nacional e internacional.

Vinculación y Compensación

Exponer esquemáticamente los datos de las posiciones de la empresa o grupo de empresas con la entidad . EMPRESA B, SL es un cliente que mantiene con la Entidad saldos en cuenta corriente y realiza el pago de nóminas desde hace varios años. En su

momento mantuvo cuenta de crédito pero la canceló por su escasa necesidad. El GRUPO XXX por su parte si es un cliente muy vinculado.

Análisis y Valoración

Análisis cuentas de resultados : Al igual que en le caso anterior de la propuesta 1, se desarrolla el informe de la propuesta. Se solicita póliza de crédito nueva por importe 150.000 euros para desfases de liquidez. Como se detallaba anteriormente, la empresa ya dispuso de esta póliza en su día pero por la escasa necesidad y baja utilización decidió no renovarla.

La empresa ha mantenido una facturación bastante estable en los últimos años, ya que desde 2010 fue creciendo progresivamente desde 4.000.000€ a 4.700.000€ en 2013. En 2014 la reducción de ventas de 300.000€ se debe al abandono de un contrato de unos colegios en Málaga que eran bastante deficitarios.

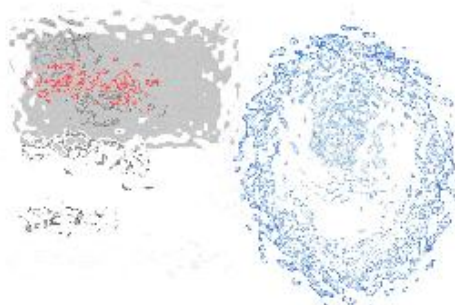
Fundamento de la opinión con salvedades

Tal y como se detalla en la nota 7.2 de la memoria, debido a limitaciones en el sistema informático, la Sociedad no detalla la información requerida en relación con la Ley 15/2010 de 5 de julio, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales; por lo que no es factible obtener dicha información.

Opinión con salvedades

En nuestra opinión, excepto por los efectos del hecho descrito en el párrafo de "Fundamento de la opinión con salvedades", las cuentas anuales adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de la sociedad a 31 de diciembre de 2014, así como de sus resultados correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha, de conformidad con el marco normativo de información financiera que resulta de aplicación y, en particular, con los principios y criterios contables contenidos en el mismo.

S.L.
Inscrita en el R.O.A.C. Nº



Madrid, 22 de junio de 2015.

***Adjuntamos detalle sobre el informe de auditoría ya que presenta salvedades.**

Las pérdidas de los últimos años se deben a que la empresa no ha podido imputar a los clientes subidas de precios, mientras que ha tenido que reducir plantilla progresivamente con las consiguientes indemnizaciones.

No obstante, la empresa mantiene una buena posición de tesorería (tan sólo mantenía hasta ahora una póliza de 150 mil euros con (ENTIDAD Z –COMPETENCIA).

El motivo de la solicitud que realiza EMPRESA B es que alguno de sus clientes les está ampliando el periodo de pago, mientras que los principales costes de EMPRESA B son laborales y por tanto no se pueden negociar. En todo caso, las disposiciones serían puntuales a lo largo del año, y casi siempre en los últimos días de cada mes.

Mantendría esta póliza solicitada y la de (ENTIDAD Z –COMPETENCIA), no se trata de sustituir una por otra. Por otro lado, la empresa cuenta con el apoyo y solvencia de su grupo XXXX en caso de necesidad.

Se plantea favorable la presente operación en base a:

- Cliente con saldos en cuenta y vinculado mediante producto nóminas.
- Mantuvo en el pasado una cuenta de crédito con escasa disposición y sin incidencias.
- Grupo vinculado con la Entidad.
- Facturación estable excepto último ejercicio pero previsiones optimistas.

CREDITO	PRESTAMO	PRESTAMO HIP	TOTAL
---------	----------	--------------	-------

SOLVENCIA PATRIMONIAL

Principales Propiedades del Grupo

CIRBE /Posiciones de Riesgo:

CREDITO	PRESTAMO	PRESTAMO HIP	TOTAL
---------	----------	--------------	-------

POOL BANCARIO JUNIO 2015 (POR EMPRESA Y GRUPO):

RIESGOS DE LA ENTIDAD CON EL TITULAR Y SU GRUPO

LÍNEAS DE PRODUCTOS	DIRECTO			
	AUTORIZADO	DPTO.NO VENCIDO	DPTO. VENCIDO	DPTO. TOTAL
Avales	103.701	103.701	0	103.701
Créditos	2.500.000	2.211.480	0	2.211.480
Derivados	0	0	0	0
Descuento Comercial	1.750.000	916.991	0	916.991
Líneas de Comercio Exterior	3.200.000	2.759.239	0	2.759.239
Líneas de Avales	2.177.000	642.244	0	642.244
Líneas Tarjetas de Crédito	41.800	2.450	0	2.450
Préstamos	542.676	542.676	0	542.676
Total en euros	10.315.178	7.178.784	0	7.178.784
% SOBRE CIRBE		24,336		

Resolución : No favorable

Pérdidas a nivel de EBITDA, no es posible autorizar hasta poder confirmar la mejora de este evolución y por igual motivo, en una sociedad donde no se mantiene riesgo actualmente, no se valora conveniente incrementar nuestro riesgo financiero en estos momentos.

EMPRESA : A55555555 INFORMACION FINANCIERA. INFORME EJECUTIVO.			
Importes en miles de EUROS	AUDITORIA 2013	AUDITORIA 2014	31/08/2015
ACTIVO			
ACTIVO TOTAL	1.369	1.061	919
Activo no corriente	19	19	20
* Inmovilizado intangible	1	1	0
* Inmovilizado material	16	18	18
* Inversiones inmobiliarias	0	0	0
* Inversiones financieras l/p	0	0	0
Activo corriente	1.350	1.041	899
* Activos no ctes. Mantenedos para la venta	n.d.	0	0
* Existencias	84	72	72
* Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	861	823	659
* Inversiones financieras c/p	0	0	0
* Efectivo y otros act. Líquidos equiv.	403	144	167
PASIVO			
PASIVO TOTAL	1.369	1.061	919
Patrimonio Neto	480	382	245
Pasivo no corriente	0	0	0
* Deuda financiera l/p	0	0	0
* Otros pasivos no corrientes	0	0	0
Pasivo corriente	889	678	673
* Pasivos vinc. Activos no ctes. Para la venta	n.d.	0	0
* Deuda financiera c/p	1	47	0
* Otros pasivos corrientes	887	631	673

PERDIDAS Y GANANCIAS			
* Importe Neto de la Cifra de Negocios	4.740	4.415	2.619
* Resultado Bruto Explotación (EBITDA):	-109	-87	-132
* Resultado Neto de Explotación:	-113	-91	-135
* Resultado Financiero:	-7	-5	-1
* Resultado de las Actividades Ordinarias	-120	-97	-137
* Resultado Antes de Impuestos:	-120	-97	-137
* Resultado del Ejercicio	-120	-97	-137

Al igual que en el caso 1, una vez vista esta propuesta modelo paso a revisar y analizar la propuesta. A primera vista ya se puede observar que el informe es menos completo y que se justifican en exceso las cifras y predominan valores más subjetivos que objetivos. Respecto al **EBITDA**, la sociedad tiene una nula capacidad para hacer frente al coste de la financiación externa. La capacidad de la empresa para generar efectivo a partir de sus actividades ordinarias y hacer frente a sus deudas a corto plazo es nula. En cuanto a la **estructura de la sociedad**, por su volumen de ventas, esta empresa puede ser catalogada como pequeña. La evolución observada en el número de empleados ha sido negativa como ya se ha indicado en el informe del gestor. El **sector** de actividad al que pertenece la sociedad tiene un riesgo de fallido medio en comparación con otros sectores. La capacidad para convertir en recursos líquidos las ventas generadas por el ejercicio de su actividad, se sitúa por debajo de las empresas de su sector y tamaño y la capacidad de generar recursos líquidos a partir de la utilización de sus activos, se sitúa por debajo de las empresas de similar tamaño en su sector.

La **cobertura del servicio de la deuda** decreció un 110,34% entre 2012 y 2013. En el 2013 esta magnitud toma valores negativos, lo que implica que la empresa no genera recursos líquidos positivos para hacer frente al endeudamiento. La **cobertura de intereses** decreció un 2,12% entre 2013 y 2014 lo que implica un empeoramiento en la capacidad de la empresa para generar recursos para hacer frente al servicio de la deuda (carga financiera).

La **rentabilidad económica (ROA)** en el 2014 alcanzó un nivel negativo del -8,65%. La rentabilidad económica en el 2014 ha empeorado desde el -8,29% de 2013 y de un nivel positivo del 1,85% de 2012 hasta el -8,65% de 2014 actual, profundizando en los valores negativos. Esta evolución supone una situación peligrosa para la empresa. A este empeoramiento ha contribuido la caída de la rotación de activos, que ha pasado de un valor de 3,46 a otro de 4,16. La **rentabilidad financiera (ROE)** en el 2014 alcanzó un nivel negativo del -25,54%. La estructura financiera de la empresa ha frenado su rentabilidad financiera. La rentabilidad financiera en el 2013 alcanzó un nivel negativo del -25,17%.

Respecto al análisis de cifras de balance, observamos que en el 2014 el activo de la empresa se componía en un 1,86% de activo no corriente y en un 98,14% de activo corriente. Este activo se financiaba en un 36,05% con capitales propios y en un 63,95% con deuda a corto plazo. El resultado de esta estructura financiera es un fondo de

maniobra positivo e igual a 362.786,48 euros, lo que equivale a una proporción del 34,19% del activo total de la empresa. Esta magnitud ha disminuido respecto al ejercicio anterior un 21,33% habiendo disminuido también su proporción respecto al activo total de la compañía. El empeoramiento entre 2013 y 2014 se ha debido principalmente a una disminución del activo corriente. La evolución respecto a los ejercicios anteriores es negativa.

Respecto a la situación financiera de la compañía es desfavorable. La evolución de la situación financiera de la sociedad ha sido negativa. La opinión del auditor sobre las últimas cuentas ha sido como hemos visto anteriormente *Favorable con Salvedades*.

Por último, atendiendo a los ficheros de **cumplimientos e incidencias** y donde las informaciones de que disponemos indican que la sociedad tiene alguna incidencia de pago. Según consta existen reclamaciones por parte de la administración o demandas judiciales registradas contra esta empresa. La empresa deposita sus cuentas con regularidad.

*En el Anexo VIII se detallan los análisis gráficos donde podemos estudiar los balances, composición del activo, pasivo y patrimonio neto y cuenta de resultados y la tabla con el análisis de ratios.



Como aportación propia y complementaria al análisis personal de estas propuestas , propongo un cuadro resumen (realizado con una tabla Excel) donde aparezcan las variables más relevantes que he comentado en el análisis anterior y que podrían agilizar considerablemente los tiempos de resolución ya que en un vistazo el analista podría estudiar la propuesta con los valores más significativos y ayudados por los semáforos establecidos con las líneas y criterios de riesgos de la entidad y que simplificarían de enorme modo una primera visión de la operación .

Esta tabla serviría a modo de carátula de la propuesta y donde viene la información objetiva más relevante y significativa para la toma de decisiones. Luego si fuera necesario profundizar en alguna de las cifras y cambios significativos siempre se puede descender a la propuesta o a los estados financieros recogidos según la normativa de calidad de datos que exige el Banco de España . Por último quedaría la consulta con el propio gestor que ha recopilado la información o para que solicitara las aclaraciones correspondientes al director financiero de la compañía. Estas consultas si pueden realizarse por medio de email para poder adjuntarlas a la documentación sería lo más conveniente desde mi punto de vista.

En la tabla podemos observar primero le operación propuesta con todos sus detalles con la cuota real que va a suponer para la empresa, el resto de cuotas que tiene que afrontar tanto con la entidad (endeudamiento) como con el resto del pool bancario (CIRBE) . Se puede observar si supone una solución global a las necesidades de la empresa, si cuenta con los mismos intervinientes o se han reducido avalistas/garantías y si cumple con la calidad de datos según normativa .

En el siguiente cuadro de la tabla se recogen los valores más relevantes comentados anteriormente y su evolución durante los tres últimos años. Primero los relativos a cuenta de resultados y balances y a continuación con los principales ratios.

Por último, se incluye un cuadro para observaciones ,no para realizar un informe , sino para detallar la información relevante y objetiva que no recojan los valores de la tabla y que se indica sobre la misma (Sector al que pertenece / comparativa , evolución número de empleados , solvencia , detalle de pool bancario – CIRBE , etc.)

Nº EXPEDIENTE		XXXXXXXXXXXX		
NUEVO				
Producto	PRESTAMO			
Importe	6.000.000,00 €			
Plazo (meses)	48			
Sist. Amortización	FRANCES			
CARENCIA: tipo-plazo	NO			
Tipo interés actual (plazo)	1,209	TAE		
Tipo interés revisión	EUR +1,25			
Cuota	128.091,67 €			
Otros pagos (excluido ptmo)	0,00 €			
CIRBE	XXXXXXXXXX			
Endeudamiento	<30%			
Fiadores	PERSONAL SOCIOS			
Mismos Intervinientes	Si			
Solución Global	Si			
Cumple Calidad de Datos	Si			
Cuentas Anuales	2012	2013	2014	
CUENTA DE RESULTADOS				
RATING	B+	B+	B+	
EBITDA	9.127.542,65	8.205.459,94	12.343.048,21	
VENTAS	69.533.582,04	69.109.208,00	75.403.462,37	
RESULTADO EJERCICIO	267.701,63	259.756,38	2.745.789,39	
BALANCES				
TOTAL ACTIVO	142.412.261,86	135.208.274,22	142.064.773,66	
PATRIMONIO NETO	13.636.791,82	13.840.565,68	40.437.995,34	
RATIOS				
COBERTURA SERVICIO DEUDA	25,27	19,01	7,43	
COBERTURA DE INTERESES	1,46	1,57	3,36	
ROA	2,13	1,97	5,13	
ROE	2,71	2,81	11,80	
FONDO MANIOBRA	834.031,59	-41.072.002,37	-13.096.624,35	
INCIDENCIAS	NO	NO	NO	
OBSERVACIONES				
DETALLAR INFORMACION RELEVANTE Y OBJETIVA NO RECOGIDA EN LOS VALORES DE LA TABLA COMO PUEDE SER :				
SECTOR - COMPARATIVA				
EVOLUCION NUMERO EMPLEADOS				
EVOLUCION FAVORABLE O DESFAVORABLE CON LA ENTIDAD				
MARCAS O ALERTAS DE RIESGOS : SEGUIMIENTO / NIVELES				
GRUPO EMPRESAS				
SOLVENCIA PATRIMONIAL				
POOL BANCARIO				
CIRCULANTE : PERIDOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO				

(Tabla de elaboración propia para valoración de una propuesta)

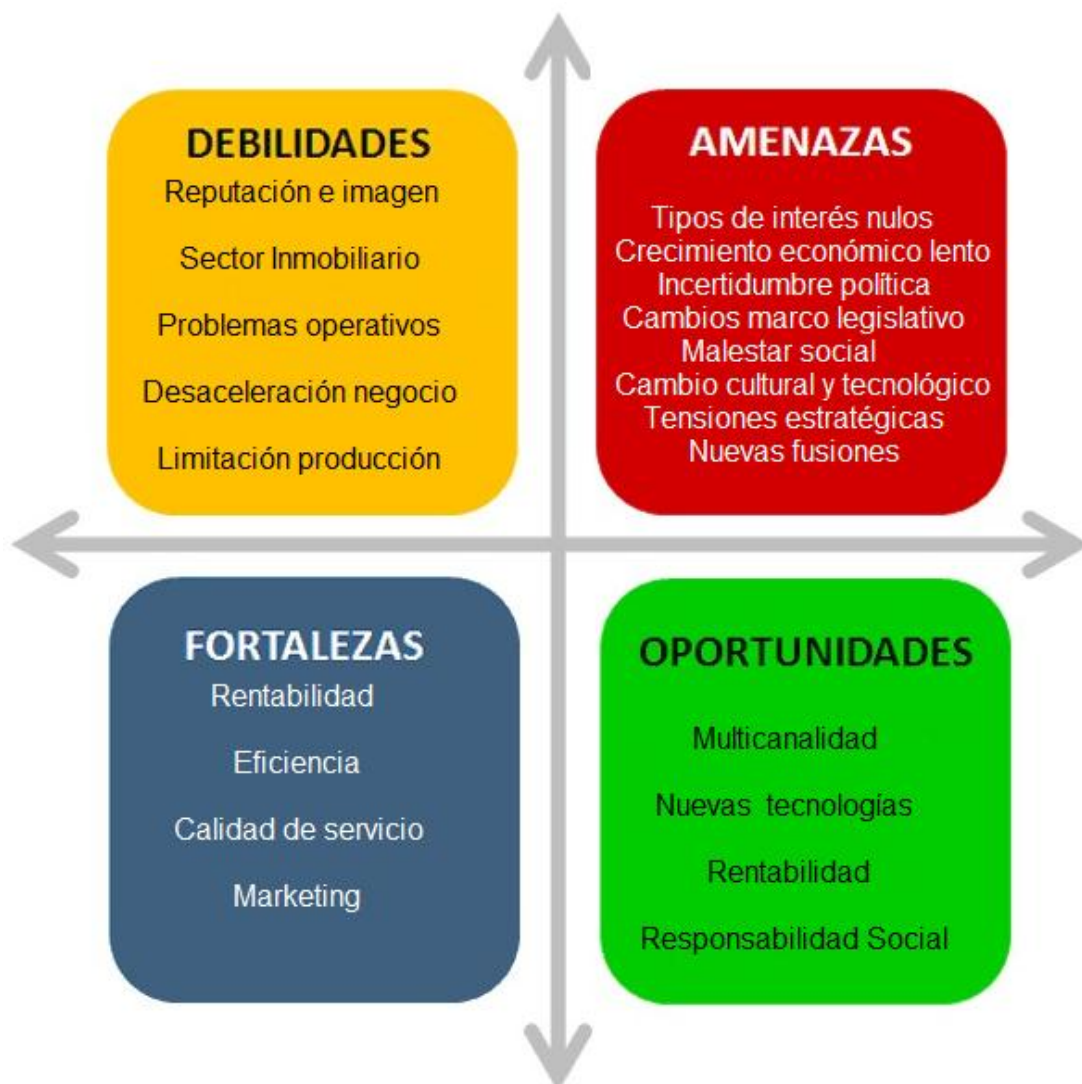
Además como aportación personal y adicional valoraría la conveniencia de especializar a los analistas de riesgos por sectores con la finalidad de poder comparar y conocer en profundidad empresas de un mismo sector para poder tener una perspectiva más adecuada a la situación financiera de diversas empresas de un mismo sector y de las cifras que arrojan sus estados financieros con las peculiaridades y casuísticas de cada sector.

Por último , sería también importante que al menos las operaciones las estudiaran como mínimo dos o tres analistas en comité . Según he analizado esto se realiza en algunas ocasiones pero no es lo habitual . Al analizarse las propuestas por más de un analista se consiguen distintas ópticas y dan pie a debate y a resoluciones más completas y en las que el equipo de analistas puede aportar y aprender del resto lo que enriquece al equipo ya que si no la comunicación interna es muy escasa y se eliminarían algunos casos en los que si no las resoluciones pueden más subjetivas y que los analistas puedan caer en errores o vicios en sus resoluciones y que éstos incluso se produzcan de manera continua en el tiempo .

5.- ANÁLISIS DAFO ENTIDAD BANCARIA - SECTOR BANCARIO

Comienzo, desde mi visión personal, realizando un análisis interno valorando en la situación actual las debilidades internas, entre las que destacan los problemas de reputación y la exposición a sectores de riesgo como el inmobiliario, que ha supuesto que las entidades tengan un gran número de activos adjudicados no productivos y las elevadas tasas de morosidad.

Después pasaré a detectar las fortalezas destacando la importancia de la rentabilidad del negocio bancario, la calidad de servicio, el marketing y el impacto de la banca en la economía, la riqueza, el empleo y la calidad de vida en la sociedad.



ANÁLISIS INTERNO: DEBILIDADES

Reputación de la banca

Uno de las principales debilidades de la banca es su reputación y su imagen ante la sociedad. El sector arrastra las consecuencias de la crisis financiera sufrida en España, la crisis inmobiliaria y sobre todo la venta de productos complejos a clientes particulares minoristas. Además en algunos casos sus consejos de dirección han estado salpicados por asuntos políticos y escándalos de corrupción.

Añadir el impacto en las cuentas públicas de los países, no sólo de España, derivado de los rescates a la banca y el malestar social que provoca .

Los grandes bancos afrontan este reto de mejorar su imagen social como uno de sus objetivos principales tal y como analizaremos más adelante.

Activos inmobiliarios

El impacto de la crisis inmobiliaria afectó en mayor o menor medida a todo los bancos. En la actualidad los bancos son las mayores promotoras inmobiliarias del país pero el ritmo al que se comercializan estos activos, vía venta o alquiler , no es ni mucho menos el suficiente. Esto significa un gran problema para las cuentas de resultados de los bancos quienes tienen este gran números de activos no productivos, que tienen que dotar y asumir gastos como propietarios de los inmuebles.

Las entidades deben crear equipos especializados e incentivar la salida vía venta o alquiler de todos estos activos ya que la entrada es continua y se debe acelerar el flujo de salida ya que de no ser así puede poner en jaque a las cuentas de resultados y a las estructuras de las entidades financieras.

Estructura y personal

Los grandes bancos , fruto de varias integraciones y fusiones entre bancos y antiguas cajas de ahorro (Ver Gráfico Punto 1) cuentan con organigramas excesivamente complejos y estructuras con muchas jerarquías que dificulta la agilidad en la toma de decisiones, en la elaboración y definición de estrategias y deriva en problemas de

comunicación interna y externa. Sería conveniente simplificar y establecer unas estructuras planas en las que la información circulara con mayor agilidad .

Las integraciones y fusiones producidas en estos últimos años y los cambios vividos por el sector en España han provocado que se hayan usado como herramientas más habituales para lograr mejoras de eficiencia medidas como el cierre de oficinas y la reducción drástica del número de empleados o de la masa salarial. Este recorte de costes debe ser prudente y adecuado ya que podría perjudicar enormemente a la evolución del negocio en el futuro y podría provocar simplificar los procesos de control del banco y aumentar la morosidad o frenar la producción y empeorar la calidad del servicio .Esto afecta a la estabilidad y motivación de los empleados así como limita la posibilidad de incorporar nuevo talento a las entidades y que las estrategias de recursos humanos se centren en la formación interna y la rotación.

Morosidad

Las elevadas tasas de morosidad provocadas por la crisis financiera y lo que afectan a la estructura financiera de la Banca y a sus cuentas de resultados es un reto fundamental para las Entidades Bancarias, desembocando en la adjudicación de activos y las consecuencias negativas comentadas.

Las entidades deben centrar sus esfuerzos en el control de la morosidad y en la creación de equipos y centros especializados en su control . La mayoría de las entidades han acometido este objetivo con prioridad y ya en algunos casos se está consiguiendo una bajada de la morosidad acompañada de una mejora de las provisiones sobre los créditos dudosos.

En los últimos test de estrés que se realizan a las entidades del sector por el Banco Central Europeo los expertos señalan que una ratio de capital por debajo del 5,5% en el escenario adverso indicaría vulnerabilidad y que por debajo de estas cifras las entidades se verán presionados para que presenten planes de recapitalización. Según los analistas de Barclays, “cualquier banco con un colchón inferior a los 200 puntos básicos sobre el 5,5%” es decir, por debajo del 7,5%, “afrontará un escrutinio extra por parte de los reguladores y los mercados.

Problemas Operativos Internos y tecnológicos

Se observa un exceso de problemas internos de carácter operativo, tecnológico y relacionados con la comunicación interna entre departamentos y unidades de dirección. Existe cierta independencia y falta de coordinación entre los departamentos. Sería recomendable unificar políticas de comunicación interna y potenciar estos aspectos mediante foros internos, talleres, poniendo ejemplos de éxito y compartiéndolos en la Intranet, etc. A añadir la complejidad fruto de la integración de tecnologías de distintos bancos tras los procesos de fusión que acaban afectando al desarrollo del negocio, que exigen a los empleados a estar adaptándose continuamente a nuevos sistemas operativos y que también acaban por afectar al consumidor final , el cliente .

Sector desde un punto de vista interno.

El sector después de la crisis cuenta con muchos menos entidades y más grandes, lo que deriva siempre en mercados con estructura de oligopolio que es lo menos favorable para la sociedad y el consumidor final. La Banca durante la época de crecimiento vivida desde finales de los 90 perdió las referencias básicas en la gestión del negocio bancario y se apoyaron en procesos de crecimiento no sostenibles alimentados por el *boom* inmobiliario.

Actualmente se puede afirmar que existe una desaceleración del negocio típico en España y buena parte del área euro y que es esta característica una constante a todos los bancos. Los retos a los que se centra la Banca y que abordaré con mayor profundidad en las amenazas no sólo son los tipos nulos sino que también la falta de demanda y que la economía en España y Europa va disminuyendo su ritmo de crecimiento.

Producción e Innovación

Considero como debilidad la limitación a la hora de comercializar nuevos productos estrictamente financieros . El portfolio de productos bancarios comercializados prácticamente no ha variado en los últimos años y se han tenido que reorientar comercializando otros productos como seguros, viviendas, etc. Las características y calidad de los servicios es prácticamente estandarizada para todos los productos financieros comercializados por los diferentes Bancos.

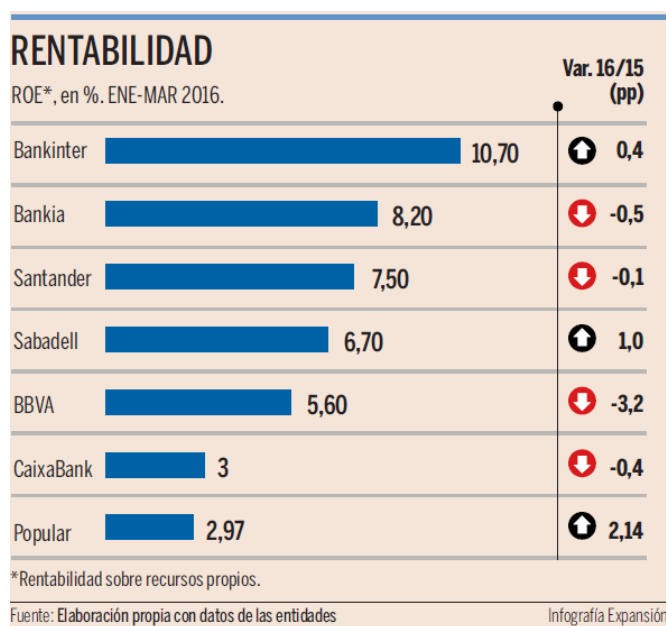
ANÁLISIS INTERNO : FORTALEZAS

Rentabilidad

La banca pese a todo sigue siendo un negocio rentable .Tras la reestructuración financiera del sector sufrida los últimos años los bancos son mucho más sólidos y competitivos, lo cual eleva lógicamente el nivel de exigencia por lo que es sistema financiero español es mejor en este aspecto .

La banca ha hecho ya un profundo saneamiento de los balances, con provisiones equivalentes al 30% del PIB un elemento común en toda Europa. Además y como se ha comentado anteriormente ya se ha producido un duro proceso de ajuste del que se ha recorrido la mayor parte del camino como indican los dirigentes de algunos de los grandes bancos. La financiación tradicional parece que vuelve a retomar la fuerza que había perdido durante la crisis para los autónomos , las pequeñas y medianas empresas y el sector se está reorientando hacia la banca tradicional y hacia clientes de perfil socioeconómico medio-alto . El objetivo sigue siendo hacer rentable un negocio donde son la rentabilidad y la sencillez la base del propio negocio, que genere capital para financiar su crecimiento, generar ingresos recurrentes y tener capacidad para repartir un dividendo creciente entre sus accionistas .

La estrategia es generar rentabilidad en el sector bancario, consiguiendo además seguir con su tendencia alcista de incrementar márgenes y con la necesidad de ganar tamaño y ser más solventes y rentables para sobrevivir a las tensiones y amenazas que comentaré en el siguiente apartado .



Adjunto cuadro de *Expansión* del primer trimestre de 2016 donde se muestra la rentabilidad sobre recursos propios (ROE) de la banca cotizada . Ésta fue del 6,38%, superior en 0,24 puntos al 6,14% registrado en el trimestre anterior y poco inferior a la del mismo periodo de 2015 que fue del 7,4%, teniendo en cuenta respecto al pasado

ejercicio , el actual entorno de bajos tipos, euribor negativo y la fuerte competencia . Destacar también la solvencia entre los grandes bancos españoles que han arrojado los últimos test de estrés y que adaptando la métrica más exigente, que anticipa los requerimientos que se exigirán en 2019, el ratio de capital tiende a mantenerse y en algunos casos a incrementar respecto a los datos del ejercicio anterior.

Ratio de eficiencia

Según los últimos datos de la Autoridad Bancaria Europea (EBA), la banca española es la décima mejor de 26 países en cuanto al ratio de eficiencia. Es decir que para generar 100 euros de ingresos, las entidades dedican 48 euros, mientras que en la UE se requieren 6. Este ratio mide cuánto dinero se gasta para generar cien euros. Cuanto menor es la ratio, mejor. El Banco Central Europeo aconseja a las entidades a mejorar la ratio de eficiencia, que recorten gastos para que la mayor proporción posible de los ingresos llegue a la base de la cuenta de resultados. Vemos como la banca española con el conjunto de la Unión Europea su ratio es del 48%, doce puntos porcentuales mejor que la media europea (60%)

Calidad de servicio

Un valor de gran importancia es el que desprende los datos del estudio EQUOS de 2015 sobre la valoración de la atención a los clientes. Este estudio se realiza anualmente en el sector financiero para evaluar la atención que recibe el cliente en las oficinas bancarias. La valoración es positiva y excelente entre los grandes bancos cotizados y esta es una fortaleza muy importante para las entidades bancarias.

A esto sumamos la amplia red que disponen para llegar a todos los clientes y lo que se denomina, el “estar cerca del cliente”. A su amplia red de oficinas y cajeros automáticos se suma la nueva tecnología y la multicanalidad de la que hablaré en profundidad en la exposición de las oportunidades y que dan a la relación con el cliente y al negocio una nueva dimensión.

Marketing

Destacar las diversas líneas y gamas de productos y la constante adaptación de las entidades, la reorientación en la comercialización de otros productos como seguros e inmuebles y su rápido posicionamiento y fuerte incremento en cuota de este mercado con precios competitivos y fuertes inversiones en publicidad.

En el escenario actual de bajos tipos de interés, destacar la gran variedad y diversidad de carteras de fondos de inversión que las entidades ofrecen a sus clientes. Asimismo destacar la especialización de las entidades en Comercio Exterior adaptándose a la realidad de muchas empresas españolas que se abren a nuevos mercados y oportunidades buscando en el comercio internacional mejorar sus ventas y reducir sus costes.

Valorar también, se comenta con más detalle posteriormente, el trabajo por mejorar la comunicación externa y mejorar la imagen de la banca con el exterior. Se está produciendo un cambio cultural en este aspecto y se está trabajando en los departamentos de comunicación y de marketing en importantes campañas publicitarias y el patrocinio de eventos sociales.

ANALISIS EXTERNO: AMENAZAS

Analizo las principales **amenazas** que afectan al sector bancario actual. Con los tipos de interés en la eurozona tocando fondo, un crecimiento económico todavía débil y una fuerte competencia en los precios de los préstamos, el panorama para el sector en el futuro inmediato no es demasiado alentador. Se comentan las amenazas externas a las que se enfrenta el sector y el mercado bancario en España y se profundiza en los factores del entorno distinguiendo entre los económicos, políticos, legales, sociales, y tecnológicos.

Mercado, Sector y Competencia

La regulación, la presión sobre los ingresos y las tensiones estratégicas serán las grandes amenazas para el sector. Pese a que la estructura de competidores bancarios españoles es razonable, existe un buen nivel competitivo, si bien el escenario actual de

tipos de interés nulos es una incógnita para el sector y cómo será el comportamiento de la demanda de crédito. En el medio plazo dependerá de cómo evolucione la línea de ingresos porque eso sí puede generar un proceso de consolidación, pero podemos afirmar que el sector se enfrenta a fuertes tensiones estratégicas y que está abierto a que se puedan producir nuevas fusiones .

El negocio, salvo algunas excepciones es puramente doméstico y la rentabilidad del margen de intereses es reducida. Las condiciones generales de los préstamos continuaron suavizándose en todas las categorías en España y también en el conjunto del euro y el margen medio de las operaciones ha vuelto a mejorar significativamente. La demanda en España repite retrocesos en grandes empresas y en vivienda por segundo trimestre consecutivo en 2016 , mientras en pymes mantiene la tendencia expansiva y en consumo la rompe mostrándose estable . Las previsiones para el tercer trimestre de 2016 son, de estabilidad de la oferta en familias y flexibilización en pymes y grandes empresas. En cuanto a la demanda, las entidades españolas esperan que se recupere (se mantenga en pymes) el dinamismo en todas las categorías, especialmente en empresas. La falta de vigor de la demanda alimentada por un importante saldo de créditos del sector privado suponen una gran amenaza para el sector pero lo principal es la desaceleración del negocio típico en España .

Factores económicos y legales

La banca está muy preocupada por los tipos a cero, pero también de que la economía en Europa no solo no avanza, sino que lentamente va disminuyendo su ritmo de crecimiento. Se van a producir cambios regulatorios que van a suponer enormes esfuerzos en términos de capital y que van a afectar a las cuentas de resultados de las entidades , la intensificación en el deterioro de saldos dudosos afectada por una economía maltrecha, un deterioro adicional del sector inmobiliario al que se puede añadir las incipientes debilidades del sector energético , un posible incremento del coste de financiación y nueva caída de la rentabilidad del activo por mayor desaceleración de concesión de crédito de la prevista y el cierre de los mercados de financiación .

La economía española mantiene un tono dinámico y más intenso de lo que se estimaba a comienzos del año, si bien moderando el ritmo de crecimiento del PIB del 0,8% trimestral anterior al 0,7% que se estimaba para la segunda mitad de 2016 .Según los últimos análisis

del FMI , mantiene su previsión de PIB para el conjunto de 2016 (+2,6%) y para el próximo año estima un crecimiento del 2,1%, como consecuencia del Brexit y su consiguiente impacto sobre la incertidumbre económica y política. De este modo, el FMI es algo más pesimista que el conjunto de analistas privados que emiten este tipo de informes o el propio Gobierno, que, ante la favorable evolución en el inicio del año, gracias a la solidez de la demanda interna, en un contexto de favorables condiciones de financiación e intensa creación de empleo antes del periodo estival , están procediendo a revisar sus previsiones de PIB para 2016 hacia la zona del 3%. En todo caso, España sigue siendo, entre las grandes economías desarrolladas, una de las más dinámicas y este año liderará el crecimiento y el próximo sólo será superada por EEUU.

Por sectores, contrasta el empuje que mantienen los servicios, impulsados por hostelería y actividades profesionales y administrativas, con el intenso freno de la industria, lastrada por el deterioro de la fabricación de productos metálicos, químicos y de material y equipo eléctrico. En el caso de la construcción, se observa una pérdida de ritmo, como consecuencia del peor comportamiento del segmento no residencial, fundamentalmente la inversión pública, mientras que el componente residencial prolonga su recuperación.

Destacar dentro del marco legislativo los últimos casos de reclamación de cláusulas suelo como cláusulas abusivas en los préstamos y que están pendientes por el Tribunal de la UE en Luxemburgo y la nueva legislación del Banco de España sobre provisiones que se ha diferido para final de año y que adelanto que va endurecer sus políticas en dotaciones, ambas medidas que afectaran directamente a la cuenta de resultados de las entidades . Además, ya es conocido que se deberán enfrentar en 2018 a un dilema en el aspecto del asesoramiento financiero impuesto por la nueva Normativa Europea MIFID II .

Entorno Político

No voy a profundizar demasiado en el aspecto político , únicamente señalar la incertidumbre que la situación política actual provoca en el sector y que evidentemente no es la situación más favorable para el desarrollo del negocio bancario . Los mercados desean seguridad y a medida que esta situación se prolonga la economía en general se ve afectada. Los gestores de banca deben alejarse , con prudencia , y mantenerse a distancia de estos asuntos y centrar su gestión en sus objetivos y resultados .Constituyen

también una amenaza a ponderar debido al incremento del comercio internacional , los cambios adversos en los tipos de cambio y en políticas comerciales de algunos países, así como la situación política concretamente en Reino Unido y lo que pueda afectar a la Zona Euro.

Entorno Social

Los problemas sociales son principalmente los derivados de los problemas económicos y que han afectado a los ámbitos sociales que se han visto sometidos a multitud de recortes , agravados con la elevada tasa de paro y rescates europeos que han provocado el malestar ciudadano. Esto ha afectado enormemente al sector financiero y a su reputación , salpicada como se ha comentado anteriormente por la venta de productos complejos a clientes particulares , estableciéndose cláusulas abusivas en sus productos y los continuos escándalos por parte de gerentes y directivos poco profesionales , influenciados por los partidos políticos y que han estado involucrados en casos de corrupción .

En cuanto a la demografía señalar el estancamiento y envejecimiento de la población sobre el que podríamos reflexionar ya que por un lado y como veremos se está produciendo un cambio cultural en favor de las nuevas tecnologías pero que en el futuro este envejecimiento de la población puede requerir que las entidades centren sus esfuerzos en el estar cerca de los clientes y en la atención personalizada en oficinas .

Tecnología

Nombramos este aspecto en este apartado pero lo desarrollaré más adelante ya que para los grandes bancos lo que denominan la digitalización es un reto y no una amenaza, ya que gestionándola adecuadamente y anticipándose a los importantes cambios que se están produciendo en la tecnología y en la cultura es una importante fuente de oportunidades .

ANALISIS EXTERNO : OPORTUNIDADES Y ESTRATEGIAS A DESARROLLAR

Los grandes bancos destacan como retos y oportunidades para el futuro inmediato la transformación en la tecnología y sus efectos en los campos que opera la banca , la rentabilidad y la reputación del sector , su responsabilidad social y la sostenibilidad y utilidad del sistema financiero para el desarrollo del país .

Tecnología

Estamos viviendo un profundo y continuo proceso de transformación de la tecnología y sus efectos en la vida cotidiana .Esta tendencia de utilización de canales virtuales por parte de los clientes es más un fenómeno sociológico que originado por un sector concreto .Esto supone un reto para cualquier negocio y cualquier sector , pero supone un reto y una oportunidad fascinante para el sector bancario ya que aumenta los canales de venta y de relación con sus clientes . En la actualidad sólo un 11% de las operaciones transaccionales se realizan en oficinas. El resto de operaciones se produce ya por internet , aplicaciones móviles , banca telefónica, etc. Esto supone una mejora de productividad y una reducción de costes muy importante y que continuara en el futuro y lo hará de forma acelerada.Uno de los grandes bancos ha comunicado recientemente que ha logrado ya que el 45% de las operaciones de crédito al consumo se contraten fuera de las oficinas, y que el peso de las ventas a través de Internet represente ya el 7% del total, tras crecer un 25% en el último año. En esta nueva realidad las entidades tienen que acompañar al cliente en esta transformación tecnológica , no ir por delante de él, ni tampoco pueden permitirse quedarse rezagadas . Las entidades líderes deben saber adaptar sus redes tradicionales y combinar la multicanalidad. Además la digitalización va a ser un instrumento capital para incrementar la eficiencia de las entidades . Los grandes bancos están impulsando esta revolución digital como prioridad estratégica y destinando sus recursos en I+D y modernizando la operativa del negocio multicanal con el objetivo común que es ganar en agilidad a las *fintech* y a sus competidores tecnológicos como Apple , Google o Samsung .

Las grandes prioridades del sector en sus inversiones son : mejorar la experiencia de cliente; la calidad de datos y su explotación; acelerar el cambio cultural;y la ciberseguridad. La multicanalidad supone estar donde esté el cliente, creando una

relación total para satisfacer sus crecientes necesidades; asegurar una experiencia de cliente a la altura de sus expectativas y alineada con la calidad de servicio tradicional .La banca debe entender estas tendencias y adaptarse a ellas siendo el motor de la transformación el propio cliente y sus necesidades .

Como reflexión personal , la banca debe aprovechar de las facilidades que ofrecen las nuevas tecnologías pero sin descuidar la relación personal con el cliente , que debería tener el máximo valor en la contratación de productos. En el futuro los gestores de banca y su motivación personal por el proyecto que comparten seguirá siendo el elemento distintivo de los grandes bancos .

Rentabilidad y Responsabilidad social

La sostenibilidad de un proyecto se sustenta en la capacidad de ser rentable de forma recurrente y de que la sociedad lo encuentre útil . Los bancos tiene que ser capaces de comunicar con sencillez y transparencia a la sociedad que un sistema financiero sólido es aquel que es rentable y que si la rentabilidad está por debajo del coste de capital que requieren los inversores , el sistema financiero estaría infra-capitalizado y de esta forma no podría financiar la economía suponiendo un freno para su desarrollo . Es importante que la sociedad no perciba únicamente que los bancos no deban ganar dinero ya que el sistema financiero debe ser rentable porque es el mejor beneficio para ofrecer un servicio de calidad a los clientes y es fundamental su impacto en la economía , la riqueza y el empleo . En éste sentido los grandes bancos españoles trabajan notablemente su balance para reducir su tasa de morosidad y mejorar la calidad crediticia, su posicionamiento e incrementar la vinculación de los clientes y optimizando la operativa con el objetivo de reducir costes y adecuar la capacidad productiva para mejorar la eficiencia.

Respecto a la responsabilidad social corporativa , esto es el compromiso de las entidades para crear valor y dar soporte y respuesta a las necesidades de los grupos de interés (clientes , inversores , sociedad , empleados , etc.) y contribuyendo a mejorar el medio ambiente y el entorno social y económico . Supone un reto de vital importancia para la banca, el recuperar la confianza y mejorar su reputación con la sociedad . Considero una oportunidad fundamental para el negocio bancario en España la posibilidad de cambiar su imagen frente a la sociedad en los próximos años . Ya se está

produciendo un cambio cultural muy importante en las entidades en la manera de comunicarse con el exterior (clientes , medios de comunicación , grupos de interés , etc.) . Es especialmente relevante explicar a la sociedad aspectos cómo la constitución del gobierno corporativo de los bancos , la transparencia a la hora de contar lo que se hace y cómo se hace, el control de riesgos extra-financieros, la seguridad y tratamiento de la información, la política fiscal, la acción social, la información y política medioambiental, y la manera de incorporar a la gestión de cada entidad las expectativas y necesidades de los grupos de interés .

En éste aspecto destacar los análisis que emite el Observatorio Español de RSC que elabora el informe de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y índice Dow Jones Sustainability Index (DJSI), índice de gran reconocimiento internacional, que valora aspectos económicos, medioambientales y sociales del que tres bancos españoles forman parte y lo que supone reconocer a estas entidades dentro de las empresas más sostenibles del panorama internacional.

Las entidades tienen que ser activas escuchando y aplicando los que la sociedad les reclama. Destacar el papel que desarrollan y que deberían ampliar patrocinando eventos sociales , apoyando causas y acciones solidarias y heredando la labor benéfica social que tenían las fundaciones de las cajas de ahorro . Éste es siempre uno de los aspectos valorados por la sociedad y percibido como compromiso necesario con la sociedad.

Añadir como oportunidades la posibilidad que dispone el sector a la hora de ampliar y diversificar su cartera de productos , añadir nuevos (venta de seguros ,inmuebles , etc) con la ventaja de sus canales de venta con su amplia red de oficinas y a los que se suma la multicanalidad y los nuevos sistemas informáticos que hemos repasado . Lo que se denomina venta cruzada , la amplia posibilidad de que supone la contratación de productos que obligan a contratar otros productos vinculados (Ej. Hipoteca y seguro de hogar ó préstamo de coche y seguro de coche)

Como conclusión el sector financiero se enfrenta a muchas amenazas para las que tendrá que definir una estrategia defensiva , buscando mantener la rentabilidad y la solidez de sus estructuras y además reorientarse y reinventarse para aprovechar las oportunidades que le ofrece la transformación tecnológica y el cambio cultural que se está produciendo en la sociedad. El BCE y el BdE se posicionan a favor de nuevas fusiones y operaciones corporativas cómo única vía de lograr las ganancias sugeridas para un sistema financiero sólido .Destacar que los objetivos principales deben ser el

de mejorar la rentabilidad de forma recurrente y que ha de pivotar sobre las necesidades del cliente, ofreciendo la mejor combinación del mercado en términos de calidad de servicio con un precio competitivo. Establecer planes estratégicos para la reducción de activos no productivos y la rentabilización del negocio inmobiliario corriente y recuperar la credibilidad e imagen frente a la sociedad .

6.- CONCLUSIONES

El estudio, orientado totalmente al marco laboral, cumple con los objetivos marcados para el aprendizaje que supone este Trabajo Fin de Grado. Ha sido el fruto de de un año de investigación y análisis personal, recogiendo experiencias de campo en diversas entidades, entrevistas y reuniones con profesionales del sector y una labor de seguimiento y actualización continua.

Los datos proporcionados son reales, obtenidos de fuentes de información como son los diarios económicos y las cuentas anuales conseguidas mediante la aplicación *Informa*, referenciados en la bibliografía. Se proporciona una visión certera y global de la actividad y quiero resaltar la cantidad de trabajo que hay detrás de cada propuesta de financiación; se señala en el estudio lo que para un gestor supone simplemente encontrar un nuevo cliente, conseguir una visita comercial, su preparación, la captación como cliente, la superación de los obstáculos hasta el cierre de la oferta y la recopilación de toda la documentación para la presentación de las propuestas de forma adecuada a los Departamentos de Riesgos. Además, la lucha de los gestores presionados por los objetivos comerciales con los estamentos sancionadores y la fijación de los precios para batallar con las entidades de competencia.

El objetivo del estudio se ha conseguido ya que mediante un modelo de tabla Excel e introduciendo unos parámetros de análisis rápido y ágil permite analizar las propuestas de financiación para la toma de decisiones con la certeza de que recogen la mayor parte de la información relevante y objetiva.

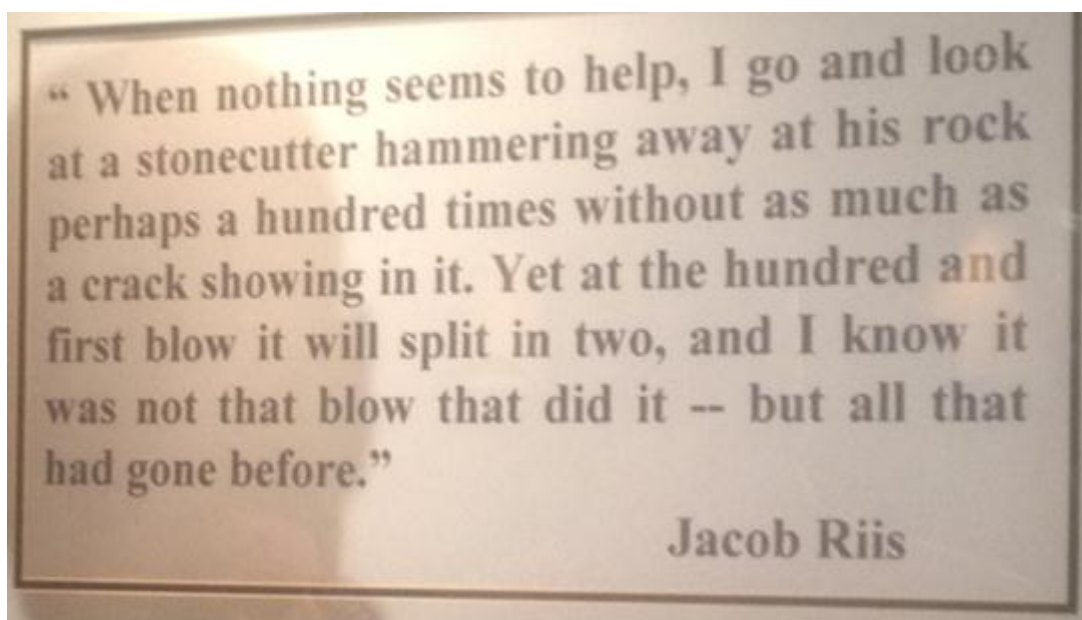
Como información complementaria, un modelo sencillo de análisis DAFO, nos permite profundizar en la situación actual de una entidad financiera tipo y del sector bancario en

el que se identifican las estrategias, los cambios que se producen en el mercado y las capacidades y limitaciones a las que se enfrenta el negocio bancario, facilitando el análisis comparativo, histórico, causal y proyectivo.

Agradecer a mi Directora del trabajo, a todos los compañeros y amigos que han hecho posible su realización y me han dado la oportunidad de aprender sobre sus funciones en distintas áreas de una entidad financiera. Como síntesis y resumen, el trabajo en equipo, la colaboración, el apoyo mutuo y mucho esfuerzo, constancia y dedicación es lo que al final harán que se consigan los objetivos que todos nos planteamos tanto individuales como colectivos.

Esta leyenda que adjuntamos a continuación está ubicada en el ingreso al vestuario del equipo de NBA los San Antonio Spurs, Gregg Popovich su entrenador desde 1996 pidió colocarla allí.

Popovich ha guiado a su equipo a la victoria de cinco campeonatos de la NBA, en 1999, 2003, 2005, 2007 y 2014. Además, fue nombrado Mejor Entrenador del Año en 2003, 2012 y 2014.



“Cuando nada parece ser de ayuda, miro a un picapedrero golpeando la roca tal vez hasta cien veces sin que aparezca ni una sola grieta. Sin embargo, al golpe ciento uno la rompe en dos. Sé que no fue ese último golpe el que la partió, sino todos los anteriores”, Jacob Riis.

7.- BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA :

Se detallan a continuación las fuentes que se han consultado para la elaboración del trabajo .

LIBROS

AMADOR FERNANDEZ , S. ROMANO APARICIO , J. *Manual del nuevo Plan General Contable* . 2008 . 3ª ed. Madrid : Centro de Estudios Financieros

AMAT,O. *Análisis de balances : claves para elaborar un análisis de las cuentas anuales : con casos prácticos resueltos* . 2008 . : Profit, D.L. Barcelona

ARCHEL DOMENCH,P. *Estados contables : elaboración, análisis e interpretación* . 2015 .5ª ed. : Pirámide, . Madrid

ARQUÉS , N. *Tu plan de visibilidad 40+*. 2015 . Conecta .

BERNARDINO CALVO .A, PAREJO GAMIR , J.A., RODRIGUEZ SAIZ, CUERVO GARCÍA , A. . *Manual del Sistema Financiero Español* .Ariel 25.ª edición actualizada

GONZALEZ PASCUAL , J.. *Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera : aplicaciones prácticas*. 2013 .. 4ª ed. : Pirámide, 2013. Madrid

GRANDE ESTEBAN , I. *Fundamentos y técnicas de investigación comercial*. 2014. Madrid. 12ª ed.: ESIC.

FERRAZI , K. *Nunca comas solo. Claves del networking para optimizar tus relaciones personales* .2010. Amat .

FUENTES FUENTES , M.M y CORDON POZO . E . *Fundamentos de dirección y administración de empresas* -.2012. 2ª ed. : Pirámide . Madrid

PEREZ RAMIREZ , J. *Banca y contabilidad : historia, Instituciones, riesgos y normas internacionales*. 2009 .Marcial Pons .

Plan General de Contabilidad y de PYMES . Ministerio de Economía y Hacienda. 2015. Pirámide .9ª ed. Madrid .

RIVERO TORRE . P. *Análisis de balances y estados complementarios* .2009. Madrid 2ªed. : Pirámide.

SANTESMASES MESTRE , M. : *Marketing : conceptos y estrategias* .2012.6ª ed. Pirámide. Madrid

SERRA RAMONEDA, A. 1986 *Sistema económico y empresa* . Ariel, 1a. ed. Barcelona .

SOCIAS SALVA , A .*Contabilidad financiera : el Plan General de Contabilidad* .2015
. 3ª ed..Pirámide . Madrid

DIARIOS ECONOMICOS

El Economista : Diario de noticias de ámbito económico, bolsa , finanzas y análisis técnico.

El País / Sección Economía y Noticias : Periódico líder a nivel nacional con noticias de última hora, opinión, internacional, economía, deportes, tecnología, cine, viajes y comunidades .

Expansión : Diario líder de noticias económicas e información de mercados.

FUENTES ELECTRONICAS

DE LA CRUZ , J.A. Los periodos medio de cobro y de pago , 22 Ago 2013

ITURRIOZ DEL CAMPO , J. Ebitda , Expansión

“<http://www.expansion.com/diccionario-economico/ebitda.html>”

INFORMA (<http://www.informa.es/>)

Suministro de Información Comercial, Financiera, Sectorial y de Marketing de empresas y empresarios, para aumentar el conocimiento de clientes y proveedores y minimizar el riesgo comercial

NOVALVOS , M. Cultura Financiera : ¿Qué es el ratio de cobertura del servicio de la deuda o RCSD? , Octubre 2015

“<http://www.novalvos.com/que-es-el-ratio-de-cobertura-del-servicio-de-la-deuda-o-rcsd/>”

RANKING EMPRESAS

(<http://ranking-empresas.eleconomista.es/empresas-MADRID.html>)

Web que permite consultar la posición de las principales empresas de un municipio según sus ventas, por facturación , por actividad .

RIESGO Y MOROSIDAD.COM , Análisis de Balances: El Fondo de Maniobra

“<http://www.riesgomorosidad.com/analisis-de-balances-el-fondo-de-maniobra/>”

Webs de los principales bancos para la obtención de información de principales productos financieros y de campañas comerciales :

<https://www.bancosantander.es/es/empresas-advance>

<https://empresas.bankia.es/>

<https://www.bbva.es/empresas/index.jsp>

<https://empresas.bankinter.com/www2/empresas/es/inicio/bienvenida>

8.- ANEXOS

ANEXO I

Bruselas cree que a España le quedan ajustes “para algunos años”

La Comisión reitera que España no cumplirá los objetivos de déficit en 2016 sin recortes adicionales

CLAUDI PÉREZ

Bruselas 29 ENE 2016 - 23:26 CET EL PAIS

El vicepresidente de la Comisión Europea (CE), Valdis Dombrovskis, responsable de los asuntos económicos EFE

Formidable ejercicio de autocomplacencia seguido de una alarmante adversativa. La Comisión Europea hizo público ayer su análisis del rescate financiero español: en resumen, todo va como la seda. Gracias a ese programa, según Bruselas, España crece por encima del 3% del PIB y la banca está mucho más sólida que cuando el Gobierno de Rajoy se vio obligado a pedir un rescate. Todas esas alharacas forman parte de la narrativa paternalista habitual, salvo por la adversativa inmediatamente posterior: la Comisión cree que a España le quedan ajustes “para algunos años” y detecta cierta “fatiga” con las reformas y los recortes fiscales. Y de paso vaticina que la recuperación puede descarrilar si el próximo Gobierno revierte las reformas aprobadas de la mano del rescate, más aún si la economía global sigue deteriorándose por la crisis de los emergentes.

Se trata del segundo mensaje para Rajoy o a su heredero en apenas unos días, después de la advertencia publicada por este diario el pasado lunes: “Los riesgos políticos derivados de la dificultad de formar Gobierno pueden desacelerar las reformas y provocar un deterioro en la confianza”, según el informe España 2016, que se publica el 24 de febrero.

Sin ser tan explícita sobre la inestabilidad política, Bruselas vuelve a subrayar en este nuevo análisis que España “no cumplirá los objetivos de déficit de 2016 sin ajustes adicionales”. Reclama, una vez más, “completar la reforma laboral”, y desatascar otras reformas que llevan dos años empantanadas. Y subraya que la economía sale del rescate

mejor preparada, pero con desafíos que exigen “esfuerzos adicionales”, dentro de ese mantra de sangre, sudor y lágrimas en el que insiste la Comisión desde hace un lustro.

Los riesgos proceden del elevado déficit y la deuda pública. De la altísima deuda exterior. De la dualidad del mercado laboral y la persistencia de cifras de paro que duplican la media europea. E incluso del sistema financiero, a pesar de los miles de millones de euros aportados por el contribuyente. A la Comisión le preocupa la morosidad, superior al 10%, y el peso que aún tiene el sector inmobiliario. La dificultad de la banca para ganar dinero en un entorno de bajos tipos de interés y con Latinoamérica castigando la cuenta de resultados de Santander y BBVA. Y apunta, además, que el banco malo “puede necesitar nuevas inyecciones de los contribuyentes”.

El informe deja todavía una información adicional: viene a decir que las quitas a los preferentistas fueron una especie de laboratorio de la regulación que después se impuso al resto de Europa. Italia acaba de pactar en Bruselas la reestructuración de su banca: de momento, sin quitas para el equivalente a los preferentistas españoles



ANEXO II

FINANCIACIÓN DE IMPORTACIÓN:

La Financiación de Importación consiste en el aplazamiento del pago de compras de bienes o servicios en el exterior. Este tipo de financiación se inicia en el momento del pago al proveedor de la operación subyacente. Se pueden financiar operaciones a pago diferido, consiguiendo de ese modo una prórroga adicional a la financiación concedida por el proveedor.

Se puede solicitar financiación tanto en euros como en las principales divisas y de cualquier medio de pago internacional (cheques, transferencias, remesas, créditos documentarios y Confirming Internacional) pudiendo además utilizar coberturas de tipo de cambio (Seguro de Cambio, opciones) en su apertura o a vencimiento.

AVALES INTERNACIONALES:

Un aval es un compromiso bancario ante un tercero, que garantiza el buen fin de una obligación o compromiso contraído por un cliente de la Entidad emisora.

En relaciones comerciales internacionales, los proveedores pueden requerir la emisión de un aval que garantice, por ejemplo, el pago de compras, servicios, etc. Un aval es un producto flexible que se adapta a cualquier objeto o garantía (pago mercancía, cumplimiento de un servicio, de un contrato, devolución de un pago anticipado, etc).

Una empresa importadora también puede beneficiarse de sus ventajas : solicitar a sus proveedores que le emitan a su favor, cualquier garantía que le retorne aquellos anticipos de efectivo que le hayan exigido y que, ante un incumplimiento pueda reclamar su devolución.

Por otro lado una empresa exportadora necesitará recurrir a este producto, por ejemplo, cuando licite en un concurso de adjudicación en el extranjero, solicitando una garantía de tipo Bid Bond o Tender Bond. Si finalmente le adjudican el concurso-proyecto, se le requerirá la emisión de una Performance Bond.

Los avales internacionales no son, por lo tanto, un producto exclusivo para importadores o exportadores, sino un producto que se adapta a cualquier necesidad y que al beneficiario del aval le ofrece la seguridad de que el banco emisor responderá ante su ejecución. Por eso, es importante estudiar la garantía recibida: texto, objeto, legislación, etc., incluyendo como parte fundamental en este estudio, la solvencia del banco emisor.

TIPOS DE AVALES

A. Por el compromiso adquirido

Garantías a Primer Requerimiento y Stand By Letter of Credit (SBLC): Son las más habituales.

El beneficiario puede ejecutar la garantía certificando su incumplimiento independientemente del contrato de compra-venta y sin necesidad de presentar prueba alguna. Es posible que en el texto del aval se determine que este certificado tiene que ir acompañado de algún documento concreto, pero no es necesario probar que se ha incumplido el contrato.

Garantías contractuales: Garantías del cumplimiento de determinadas obligaciones, que se han acordado en el contrato de compra-venta entre exportador e importador, y se ejecutarán en el momento de su incumplimiento ante la presentación de pruebas en el banco pagador. Este tipo de garantías no son muy habituales en el Comercio Internacional debido a la complejidad para ejecutar.

B. Por el objeto

Para Exportadores:

Garantía de Licitación / Tender Guarantee (o Bid Bond): Este tipo de avales son necesarios para presentarse a licitaciones internacionales, por lo que suelen solicitarlo las empresas que están participando en proyectos internacionales exportando sus servicios o mercancías. Garantiza la obligación de cumplir las condiciones de la licitación y que la empresa licitante será capaz de desarrollar la obra o servicio en caso de ser adjudicada.

Garantía de Pago Anticipado / Advance Payment Guarantee: Este tipo de avales son solicitados por empresas exportadoras que reciben un pago por anticipado. Garantizan la obligación de devolver el pago anticipado en caso de no desarrollarse correctamente la obra, o la entrega del bien, o la prestación del servicio por parte del exportador.

Garantía de Cumplimiento / Performance Guarantee: Este tipo de avales son requeridos a las empresas que requieren un periodo de tiempo para fabricar y exportar sus bienes o servicios. Garantizan la buena ejecución del contrato por parte del exportador.

Garantía de Retención de Pago / Retention Money Guarantee: Este tipo de avales se necesitan para liberar una cantidad del precio que por contrato queda retenida hasta que se compruebe el correcto funcionamiento del bien o servicio objeto de la compraventa.

Garantiza las obligaciones de calidad del vendedor una vez entregado el bien o servicio objeto del contrato.

Garantía de Calidad / Warranty Guarantee: Garantiza la calidad del producto una vez entregado al comprador.

Para Importadores:

Garantía Comercial de Pago / Payment Guarantee: Este tipo de avales son solicitados por empresas con actividad importadora que necesitan aportar garantías de pago a sus proveedores.

Garantizan la obligación de pago del importador (comprador) en contratos de suministro.

Financieras:

Garantía Financiera / Credit Facility Guarantee: Garantizan las obligaciones de pago que una empresa adquiere frente a una entidad financiera que le ha concedido un préstamo o crédito.

FINANCIACIÓN A CORTO PLAZO :

FINANCIACIÓN CON RECURSO

La Financiación de Exportación consiste en el anticipo concedido del cobro de ventas de bienes o servicios en el exterior. Este tipo de financiación se puede iniciar desde el mismo momento en el que se cierra un acuerdo de venta previamente, incluso, al inicio de su proceso de fabricación.

La pre-financiación es la financiación para el período que transcurre entre la fecha del pedido o contrato de compra-venta y el envío de la mercancía o prestación del servicio.

La Post-Financiación o Anticipo de Exportación cubre el periodo que transcurre desde la fecha de envío de la mercancía o prestación del servicio, hasta el cobro efectivo.

FINANCIACIÓN DE EXPORTACIÓN CERTIFICADOS CESCE

La “Financiación Export Certificados CESCE” es una modalidad de financiación por la que el exportador puede incrementar su capacidad de obtención de financiación anticipando el cobro de sus exportaciones con plazo diferido, siempre que tenga una póliza Master Oro contratada con CESCE y ordene la emisión de un certificado de cobertura a favor de su entidad bancaria. La financiación concedida se realizará en condiciones preferentes debido al mitigante aportado.

FINANCIACIÓN SIN RECURSO :

FORFAITING DE EXPORTACIÓN

El Forfaiting internacional es un producto financiero mediante el cual la entidad bancaria compra, al descuento y sin recurso, aquellos créditos comerciales internacionales pagaderos a plazo, que su empresa exportadora (Acreedor) tiene frente a un importador (Deudor), cuyo pago está normalmente instrumentado en documentos financieros con pago aplazado (promissory notes, pagarés, letras de cambio, créditos documentarios, facturas...). La empresa exportadora como beneficiaria de este producto mejora su liquidez al cobrar al contado, sin alterar su capacidad de endeudamiento.

FACTORING INTERNACIONAL SIN RECURSO

Gracias a este producto, se puede obtener financiación sin recurso mediante la cesión a la entidad bancaria de los derechos de crédito que el exportador, ostenta frente a sus clientes internacionales, derivados de sus ventas con cobro aplazado.

La entidad bancaria analizará aquellos clientes internacionales cuyos derechos de crédito quiera anticipar e informará a su cliente exportador tanto del límite como del % de cada crédito

FINANCIACIÓN (LARGO PLAZO)

Tomada conciencia de la importancia de la actividad exportadora para la mejora de la economía, la mayoría de los Estados ofrecen a sus empresas una serie de mecanismos de apoyo oficial con el objetivo de mejorar su competitividad y su penetración en los mercados. Ese apoyo, en el estado español, se traduce en facilidades para financiar las exportaciones mediante provisión de fondos, subvenciones de tipos de interés, seguro de crédito por cuenta del estado, desgravaciones fiscales que sitúan a nuestros exportadores en una posición ventajosa para competir en los mercados internacionales.

En España, la Secretaría de Estado de Comercio es la encargada de fomentar la exportación. Los instrumentos de promoción comercial son gestionados por el ICEX (Instituto de Comercio Exterior) y los instrumentos financieros gestionados por el ICO (Instituto de Crédito Oficial). Por su lado, como instrumento de apoyo a la internacionalización, el seguro de crédito a la exportación por cuenta del estado lo proporciona y gestiona CESCE (Compañía Española de Seguros de Créditos a la Exportación, S.A.).

Todas las entidades financieras participan activamente con los organismos oficiales en el soporte y ayuda a las empresas que necesitan financiar a largo plazo sus exportaciones y cada vez más disponen de una amplia trayectoria y experiencia en estas operaciones y para asesorar y gestionar todos y cualesquiera sean los proyectos.

Crédito FIEM (Fondo para la Internacionalización de la Empresa) el Estado Español, a través del Instituto de Crédito Oficial, otorga financiación a otro Estado o Institución Multilateral con el fin de promover la exportación española favoreciendo el desarrollo económico de países en vías de desarrollo.

Se caracterizan por largos plazos de amortización y tipos de interés muy ventajosos.

- Son los antiguos créditos FAD (Fondo de Ayuda al Desarrollo).
- El Fondo para la Internacionalización de la Empresa, es un fondo para el apoyo y fomento de la internacionalización de la economía española.
- Existen diferentes tipo de Créditos FIEM (Crédito FIEM Comercial; Crédito FIEM Concesional) que se diferencian, entre otras características, por las condiciones de repago entre España y el País en vías de desarrollo destinatario de los fondos.
- La entidad bancaria ejercerá de Banco Pagador de estos fondos estando en continua interacción con ICO durante el proceso de pago de los Fondos FIEM.

El Instituto de Crédito Oficial trabaja para potenciar la internacionalización de las empresas españolas. Obtiene sus recursos por dotaciones presupuestarias y títulos de renta fija. El ICO funciona indistintamente como entidad crediticia estatal y como agencia financiera del Estado.

Como agencia financiera del Estado, tiene capacidad para gestionar fondos públicos destinados, entre otras cosas, a colaborar en la ayuda al desarrollo de países del Tercer Mundo. Como Entidad de Crédito Especializada: Financia a medio y largo plazo las inversiones productivas de las empresas establecidas en España o de empresas españolas que se establezcan en el exterior. En esta faceta, el ICO actúa de dos formas:

1. Líneas de mediación: Los créditos se solicitan en los bancos y cajas de ahorro adheridos a cada una de las Líneas. El ICO aporta los fondos y el riesgo de las operaciones es asumido por las entidades financieras, verificando que se cumplan las condiciones establecidas por el ICO.

2. Operaciones directas: Las empresas solicitan la financiación directamente en el ICO. Las entidades financieras ponen a disposición de los clientes sus servicios de mediación con el ICO, aportando su experiencia y conocimiento en la ágil y correcta tramitación de las operaciones.

Existen las siguientes Líneas ICO de apoyo a la internacionalización:

- Línea ICO Internacional (incluye ICO Exportadores Medio y Largo Plazo).
- Línea ICO Exportadores.
- Línea ICO Garantías Internacional.



ANEXO III

Operaciones sindicadas ;

I. CONCEPTO

Préstamo concedido a uno o varios prestatarios por una pluralidad de Entidades Financieras.

El préstamo sindicado se caracteriza por el hecho de que un grupo de Bancos o Cajas se reparten la financiación en determinada proporción, es decir, que conceden dinero al prestatario en un determinado porcentaje cada una.

Los préstamos sindicados suelen concederse a grandes empresas, no a particulares y por un importe muy elevado, que es lo que justifica normalmente, y junto con otros factores, que el riesgo se reparta entre varios prestamistas.

Como rasgos esenciales, podrían citarse:

- Existen múltiples prestamistas.
- El prestatario es siempre una persona jurídica (o un grupo empresarial).
- El importe suele ser muy elevado.
- Con frecuencia son préstamos a largo plazo.

II. PARTES INTERVINIENTES

Además del prestamista y del prestatario, y como en cualquier otra operación de financiación, pueden intervenir otras partes, como fiadores, aunque no es demasiado frecuente.

1. Prestamista

Es el grupo de Entidades que conceden el préstamo participando cada una en cierta proporción que se indica en el propio contrato.

De entre todas las Entidades intervinientes existe una denominada Banco Agente, que es la que lleva a cabo la gestión operativa del préstamo con el fin de que exista un control sobre el mismo. Así, cada prestamista no trata con el prestatario, sino que lo hace con el Banco Agente que es el que centraliza la operación.

Entre las funciones más representativas del Banco Agente están:

- a) Administrar y gestionar la operación sindicada. En consecuencia:
 - Es el Banco Agente el único que entrega el dinero a la parte prestataria.

- Es el único que recibe periódicamente los intereses y en su caso el capital a amortizar de la prestataria.
 - Es el encargado de repercutir las comisiones a la prestataria.
 - Es quien comunica a la empresa el tipo de interés aplicable al período de que se trate cuando la operación es a tipo de interés variable o referenciado.
 - Se relaciona con la prestataria si surge a lo largo de la vida de la operación cualquier incidencia.
- b) Es el que se relaciona con el resto de miembros del sindicato de Entidades que participan en la operación:
- Solicitará a cada Entidad el porcentaje que le corresponda para abonárselo a la prestataria.
 - Cuando reciba los abonos periódicos por liquidaciones y/o capital los imputará en el porcentaje que corresponda a cada uno de los Bancos que intervengan en la operación.
 - Reparte las comisiones ingresadas.
 - Comunica a los restantes Bancos el valor del tipo de interés a aplicar al período de que se trate en el caso de operaciones referenciadas.
 - Siempre que exista alguna incidencia o problema, la comunicará a los demás miembros del sindicato.
 - Lleva el soporte contable y administrativo de la operación.
- c) Por su labor percibe una comisión periódica (comisión de agencia) que repercute a la parte prestataria.

2. Prestatario

Los préstamos sindicados se conceden a grandes empresas o corporaciones, no a particulares.

El prestatario puede ser una única empresa o en ocasiones varias, pero en este último caso pertenecen al mismo grupo empresarial.

III. FINALIDADES Y MODALIDADES

1. Finalidades

Los motivos o destinos de un préstamo sindicado son muy diversos, pero cabe destacar los siguientes:

- Grandes inversiones que requieren un desembolso considerable de capital. Por ejemplo, construcción de complejos hoteleros, parques temáticos, etc.

- Reestructuraciones de deuda. Empresas o grupos empresariales que atraviesan dificultades financieras y que desean reestructurar o renegociar su deuda con los Bancos con el fin de poder continuar su actividad.

2. Modalidades

Además del préstamo sindicado en sí, en ocasiones la financiación sindicada se hace bajo la forma de crédito o bajo una fórmula mixta, por tramos, en la que alguno se asimila a un préstamo y otro a un crédito.

IV. OTROS ELEMENTOS

Existen otros elementos que caracterizan las operaciones sindicadas.

1. Regulación minuciosa

Este tipo de préstamos suelen formalizarse en documentos muy extensos que regulan pormenorizadamente las distintas situaciones que pueden darse a lo largo de la vida de los mismos.

Es muy frecuente, por ejemplo, encontrarse con una relación de los términos que se contienen en el contrato y con una definición de los mismos antes de la propia regulación contractual (una especie de mini diccionario del contrato).

Asimismo existen muchas cláusulas tipo, en este tipo de contratos como las relativas a:

- La forma de disposición de los fondos o financiación. Es usual que los sindicados tengan distintos tramos de financiación (alguno bajo la forma de préstamo, otro de crédito, posibilidad de conceder avales).
- Causas de vencimiento anticipado (pudiendo en ocasiones vencer el préstamo no sólo por causas imputables al prestatario sino a otras empresas de su grupo cuando pueda su actuación influir decisivamente en la operación).
- Funciones del Banco Agente.
- Consecuencias derivadas de incumplimientos del prestatario.
- Garantías de la operación. Por el importante coste de este tipo de préstamos y por su elevada cuantía, suelen contenerse en su regulación cláusulas de garantía típicas de la contratación internacional (mantener el préstamo sindicado con las mismas garantías o fuerza que pueda tener cualquier préstamo posterior solicitado por el mismo prestatario; vencimiento anticipado si existe un cambio accionarial en la composición de la empresa deudora; imposibilidad de desprenderse de activos empresariales de extraordinario valor o esenciales para su actividad sin consentimiento del Sindicato prestamista, etc.)

2. Sumisión a otras jurisdicciones. Legislación y redacción

En las operaciones sindicadas suele ser frecuente la intervención de Bancos y Cajas de distintos países. Por ello, suele ser frecuente en estos casos:

- Que el préstamo se encuentre redactado en inglés.
- Que se someta a la legislación y jurisdicción de un determinado país, pues lógicamente ha de optarse por una regulación jurídica concreta y una determinada jurisdicción si fuese preciso dirimir incidencias derivadas del contrato en vía judicial.

3. Otros documentos

En algunas operaciones sindicadas, además del propio documento del préstamo existen otra serie de textos adicionales al mismo pero íntimamente ligados a la vida de la operación (por ejemplo, pueden existir un “intercreditor deed”, que regulará las relaciones entre los distintos prestamistas con mucho detalle).

Fuente : Guillermo Barral Varela vía

<http://www.expansion.com/diccionario-economico/prestamo-sindicado.html> Por



ANEXO IV

Ejemplo de una de las posibles fuentes públicas para buscar clientes potenciales .

Ranking Provincial de Empresas Provincia: Madrid (6.577 Resultados)					
Filtros activos:		Facturación (€): grandes quitar filtro Provincia: Madrid quitar filtro			
Posición Provincia	Evolución Posiciones	Nombre de la empresa <input type="text" value="Buscar por nombre"/>	Facturación (€) Seleccionar... ▼	Sector Actividad Seleccionar... ▼	
1.502	111 ↓	SHISEIDO ESPAÑA SA	29.985.240	4645	Ver más
1.503	156 ↑	ARS REI SL	29.978.919	3213	Ver más
1.504	76 ↓	PEFIPRESA SA	29.972.530	4329	Ver más
1.505	33 ↑	HIJOS DE JUSTO M ESTELLEZ SA	29.936.966	5229	Ver más
1.506	173 ↓	SUPERMERCADO SANCHEZ ROMERO SL	29.934.565	4729	Ver más
1.507	505 ↑	MASQUEPET SL	29.919.080	4776	Ver más
1.508	126 ↓	INDUSTRIA FRANCO ESPAÑOLA DE MODA SA	29.909.949	4771	Ver más
1.509	324 ↑	DWS INVESTMENTS-SPAIN-SGIIC SA	29.839.082	6492	Ver más
1.510	389 ↓	PUTZMEISTER IBERICA SA	29.826.144	2892	Ver más
1.511	22 ↓	HOSPIMAR 2000 SL	29.806.120	8610	Ver más
1.512	159 ↓	REALIA PATRIMONIO SL	29.727.000	6820	Ver más
1.513	37 ↓	RESTAURANTE LA MAQUINA SA	29.722.169	5610	Ver más
1.514	194 ↓	ALTADIS CANARIAS SA.	29.700.113	4634	Ver más
1.515	115 ↓	SERVICIOS DEL PRINCIPADO SA	29.691.173	4619	Ver más
1.516	52 ↓	RUSTICAS VEGAS ALTAS SL	29.688.000	3516	Ver más
1.517	176 ↑	AVANCE CARTON ONDULADO SL	29.668.350	1712	Ver más
1.518	111 ↑	DRAGER SAFETY HISPANIA SA	29.663.013	4646	Ver más
1.519	7 ↑	IBEREOLICA SOLAR MORON SL	29.647.123	3519	Ver más

<http://ranking-empresas.economista.es/empresas-MADRID.html>

ANEXO V

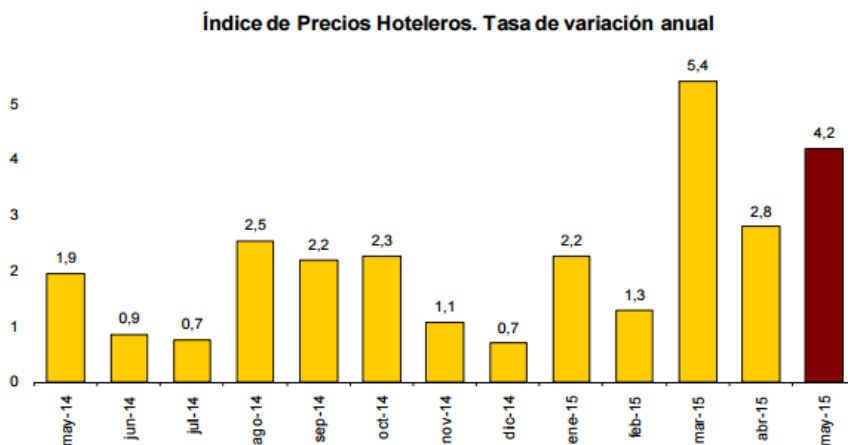
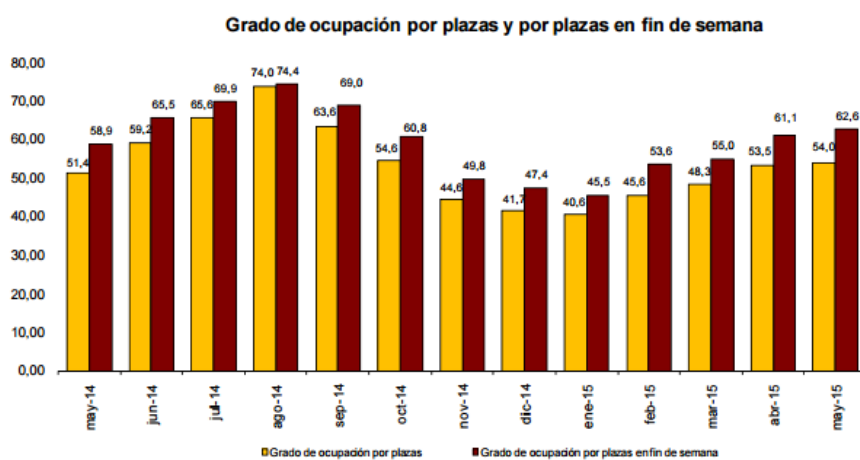
(Cuadro 4.3.1 ESTRUCTURA MODELO DE LLAMADA-PRIMERA ENTREVISTA de elaboración propia)

PRESENTACION PERSONAL	Conseguir que valore al profesional , experiencia : especialista en el sector, en el producto, experiencia con un referente del sector.	Conseguir que valore a la persona : Cercanía , empatía , predisposición , compromiso y asesoramiento .
PRESENTACION ENTIDAD	Conseguir que valore a la entidad y sus productos	Dominio de los productos y su operativa aplicada a las necesidades de la empresa .
MOTIVACION IMPLICACION PERSONALIZACION De la llamada	Oferta y cuerpo de la llamada con el objetivo de la visita presencial .	Sobre el producto Sobre el sector Sobre la situación económica actual
CIERRE	VISITA PRESENCIAL OFERTA PROPUESTA	Cierre Alternativo

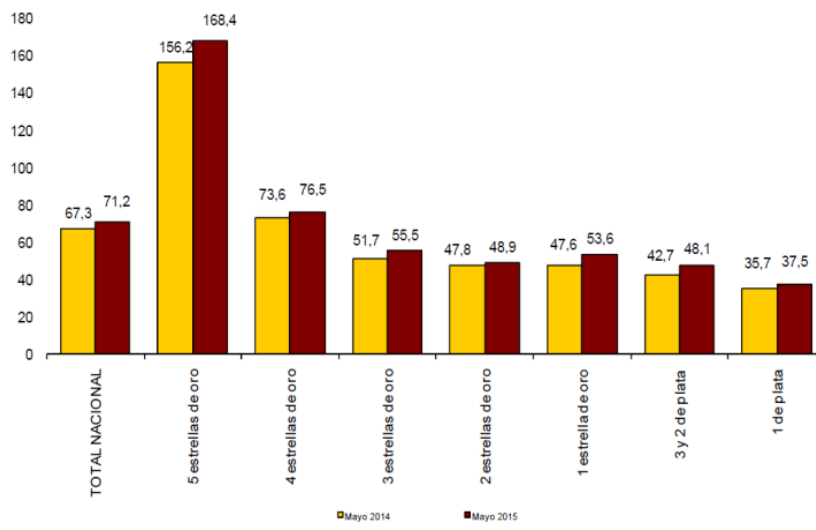
ANEXO VI

Las previsiones macro para el sector turístico en nuestro país son favorables:

- Mayores viajes y gasto turístico desde los principales mercados extranjeros y de la demanda interna española por mejores niveles de consumo.
- Ventajas competitivas en precio por la devaluación del euro frente dólar y libra.
- Dificultades para el turismo en países islámicos y posiblemente en Grecia

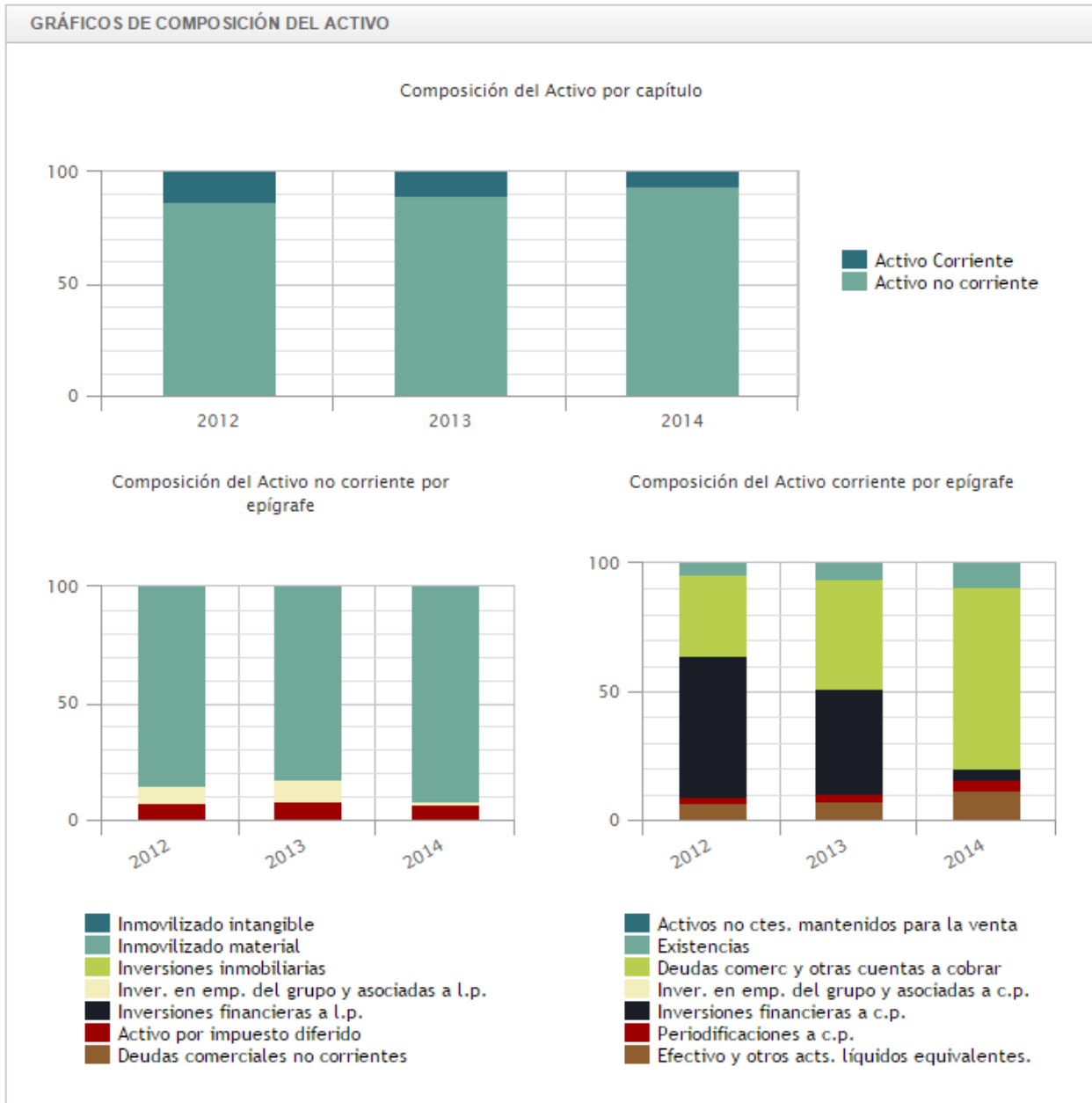


Tarifa media aplicada por habitación ocupada según categorías, en euros



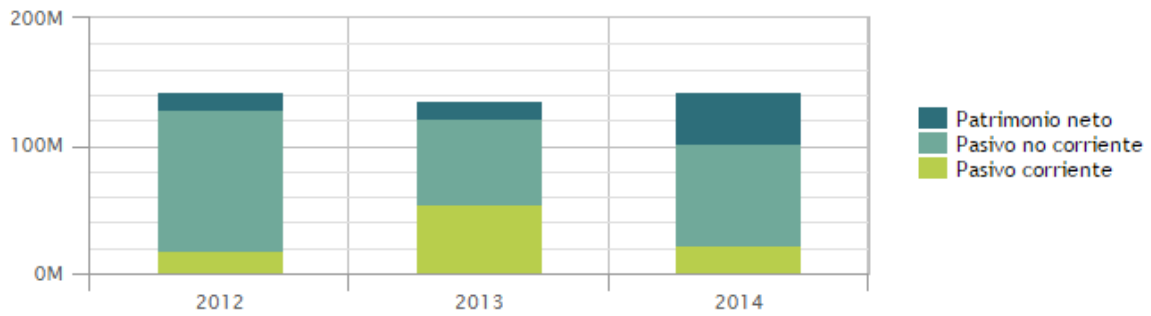
ANEXO VII

CASO 1. Cuadros con el análisis gráfico de balances , composición de activo , pasivo y pat.neto , pérdidas y ganancias , endeudamiento y tabla con los principales .

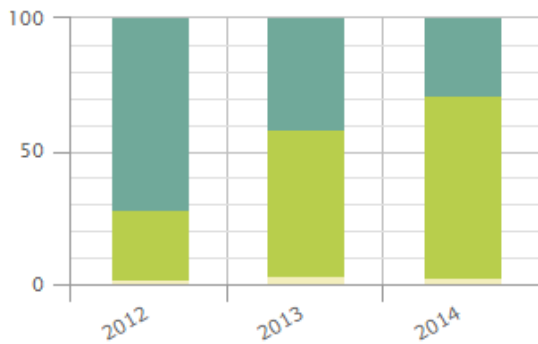


GRÁFICOS DE COMPOSICIÓN DEL PATRIMONIO NETO Y PASIVO

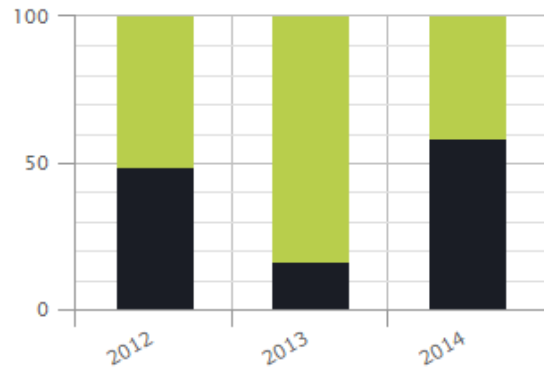
Composición del patrimonio neto y pasivo por capítulo



Composición de Pasivo no corriente por epígrafe



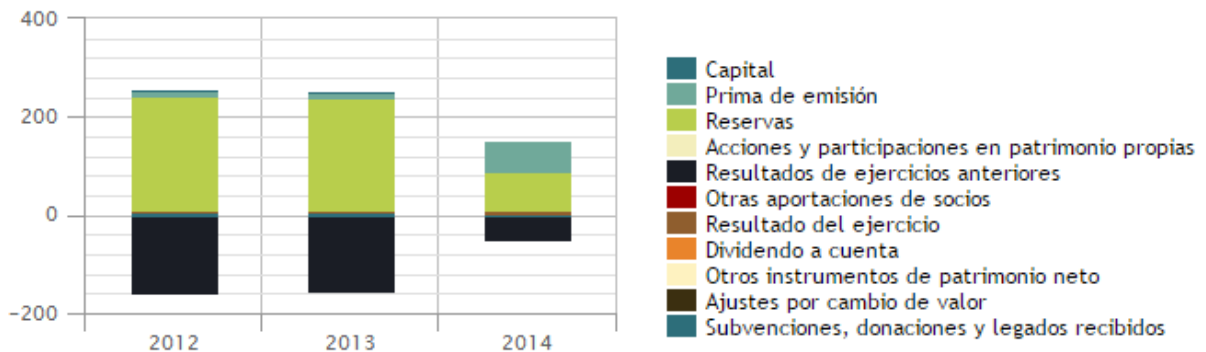
Composición Pasivo corriente por epígrafe



- Provisiones a l.p.
- Deudas a l.p.
- Deudas con emp. del grupo y asociadas a l.p.
- Pasivos por impto. diferido
- Periodificaciones a l.p.
- Acreedores comercs. no ctes.
- Deuda con caract. especiales a l.p.

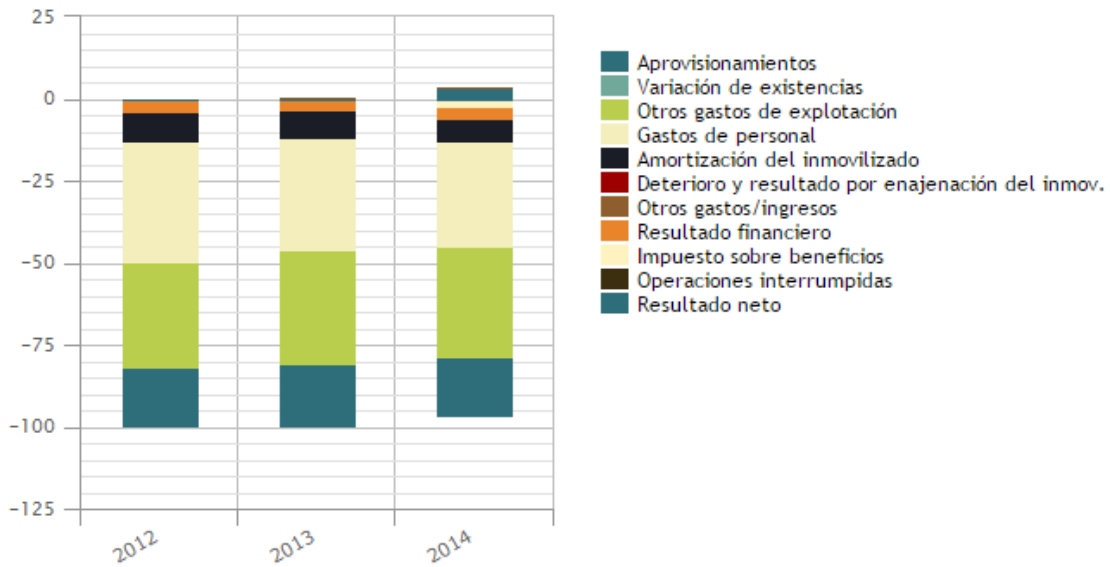
- Pasivos vinculados con acts. no ctes.
- Provisiones a c.p.
- Deudas a c.p.
- Deudas con emp. del grupo y asociadas a c.p.
- Acreedores comercs. y otras ctas. a pagar
- Periodificaciones a c.p.
- Deuda con caract. especiales a c.p.

GRÁFICO DE COMPOSICIÓN DEL PATRIMONIO NETO



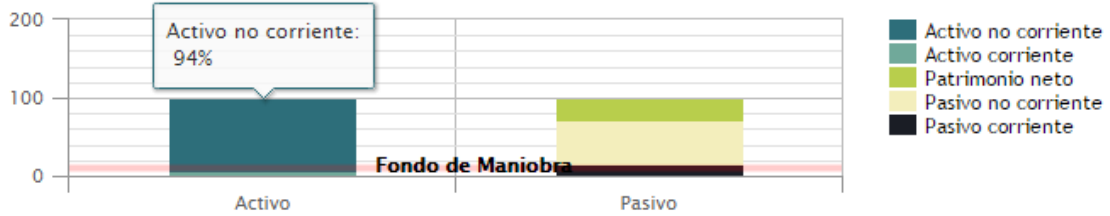
GRÁFICOS DE COMPOSICIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Evolución pesos relativos cuenta de pérdidas y ganancias por epígrafe

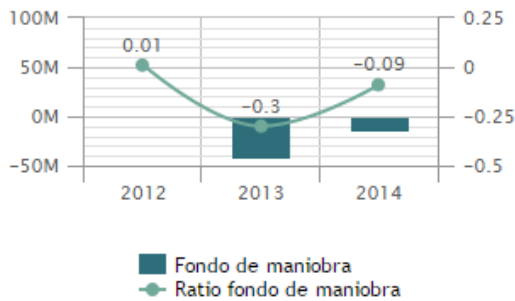


GRÁFICOS DE EQUILIBRIO Y ENDEUDAMIENTO

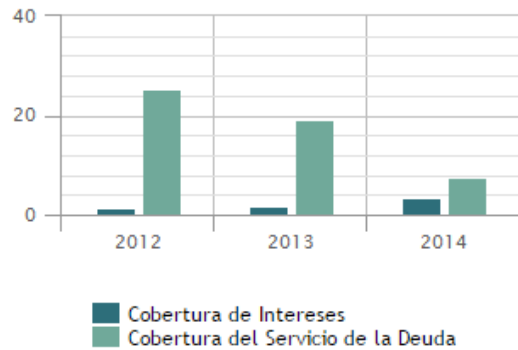
Equilibrio financiero - Fondo de Maniobra



Equilibrio Financiero - evolución del Fondo de Maniobra



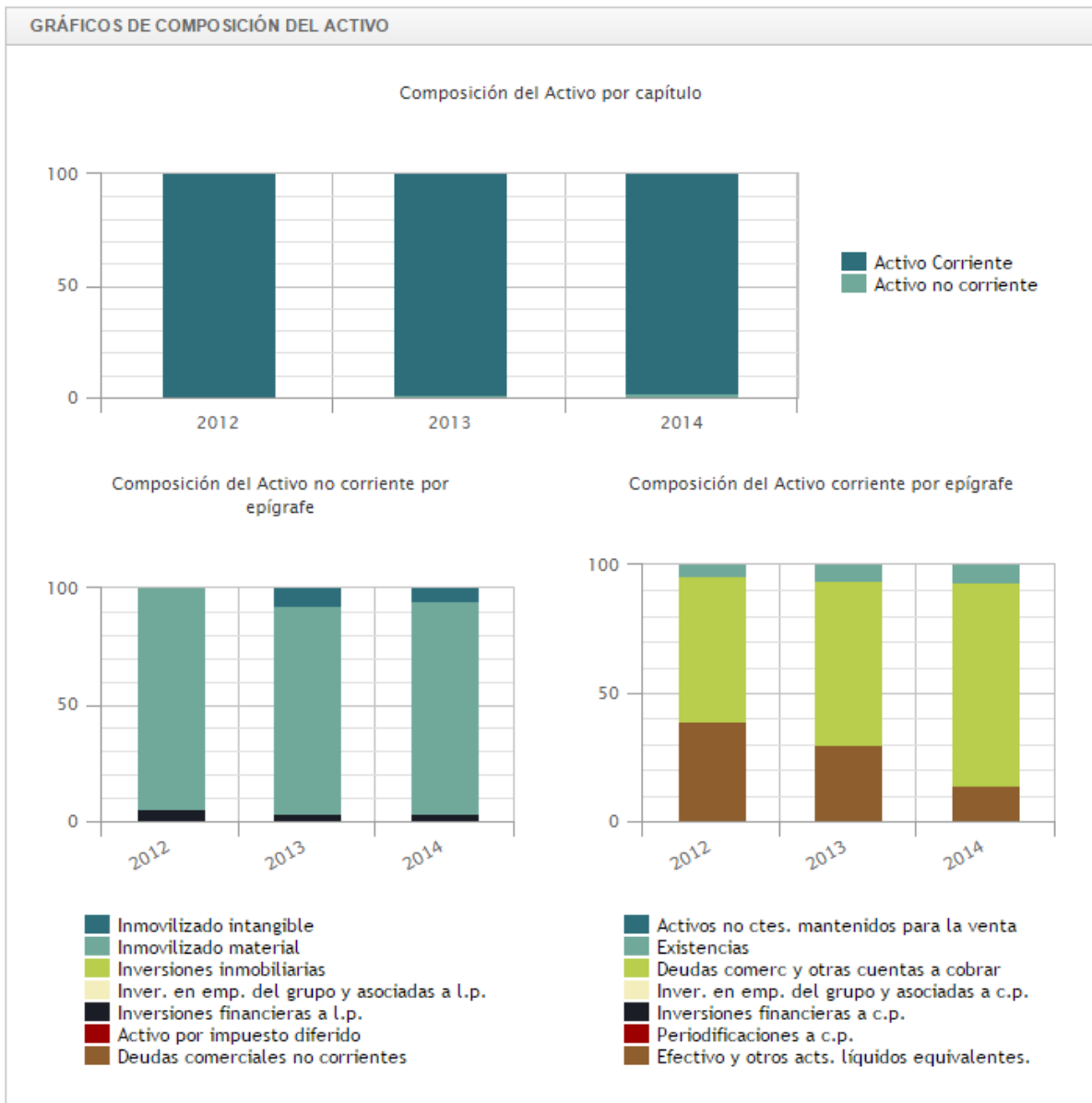
Evolución del endeudamiento



	31/12/2014	Variacion %	31/12/2013	Variacion %	31/12/2012
Ratios de equilibrio					
Fondo de maniobra (€)	-13.096.624,05	68,11	-41.072.002,37	-5.024,51	834.031,59
Ratio fondo de maniobra	-0,09	70,00	-0,30	-3.100,00	0,01
Ratio de solidez	0,30	172,73	0,11	10,00	0,10
Periodo Medio de Cobro (días)	30	-3,23	31	0,00	31
Periodo Medio de Pago (días)	119	35,23	88	-4,35	92
Ratios de liquidez					
Ratio de Liquidez (%)	40,69	61,79	25,15	-75,94	104,55
Ratio de Liquidez Inmediata (%)	6,57	-45,20	11,99	-81,26	63,98
Ratios de endeudamiento					
Porcentaje de endeudamiento (%)	61,10	-24,86	81,32	-1,31	82,40
Coste Medio de Financiación Externa	0,03	50,00	0,02	0,00	0,02
Cobertura del Servicio de la Deuda	7,43	-60,92	19,01	-24,77	25,27
Cobertura de Intereses	3,36	114,01	1,57	7,53	1,46
Ratios generales y de actividad					
Autofinanciación generada por las ventas (%)	15,54	85,66	8,37	25,30	6,68
Autofinanciación generada por los Activos (%)	8,23	92,29	4,28	31,29	3,26
Punto Muerto	1,11	6,73	1,04	-0,95	1,05
Facturación media por Empleado	94.609,11	19,51	79.162,90	-6,19	84.385,42
Coste Medio por Empleado	30.396,76	10,45	27.521,06	-11,68	31.162,15
Rotación de Activos	0,53	3,92	0,51	4,08	0,49
Rotación de Inventario (días)	22	0,00	22	-8,33	24
Ratios de resultados					
Rentabilidad Económica (ROA) (%)	5,13	160,41	1,97	-7,51	2,13
Rentabilidad de Explotación (%)	8,72	40,87	6,19	-3,73	6,43
Rentabilidad Financiera (ROE) (%)	11,80	314,04	2,85	5,17	2,71

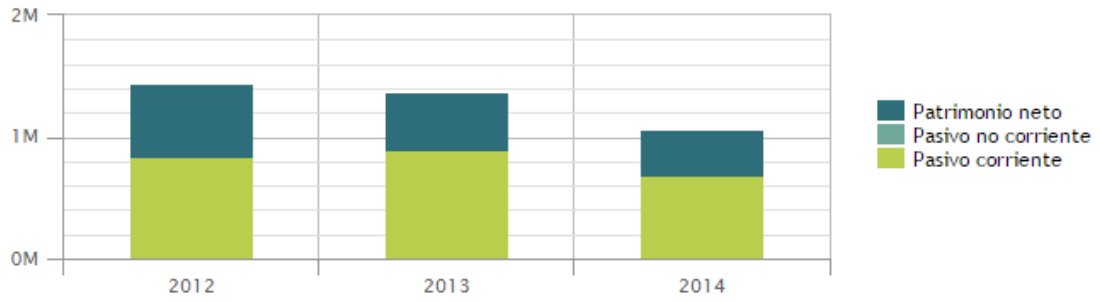
ANEXO VIII

CASO 2. Cuadros con el análisis gráfico de balances , composición de activo , pasivo y pat.neto , pérdidas y ganancias , endeudamiento y tabla con los principales .



GRÁFICOS DE COMPOSICIÓN DEL PATRIMONIO NETO Y PASIVO

Composición del patrimonio neto y pasivo por capítulo



Composición Pasivo corriente por epígrafe

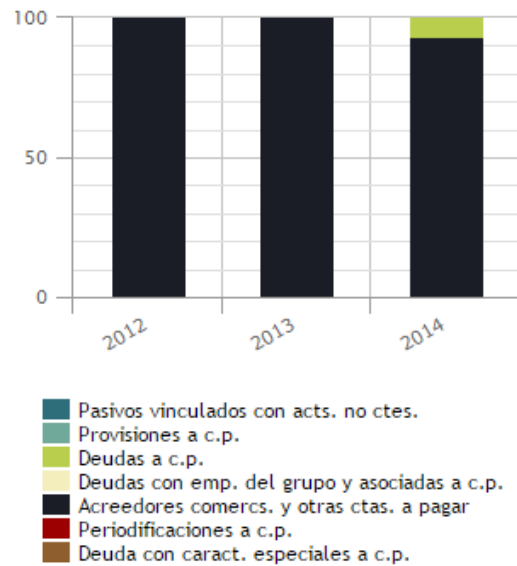
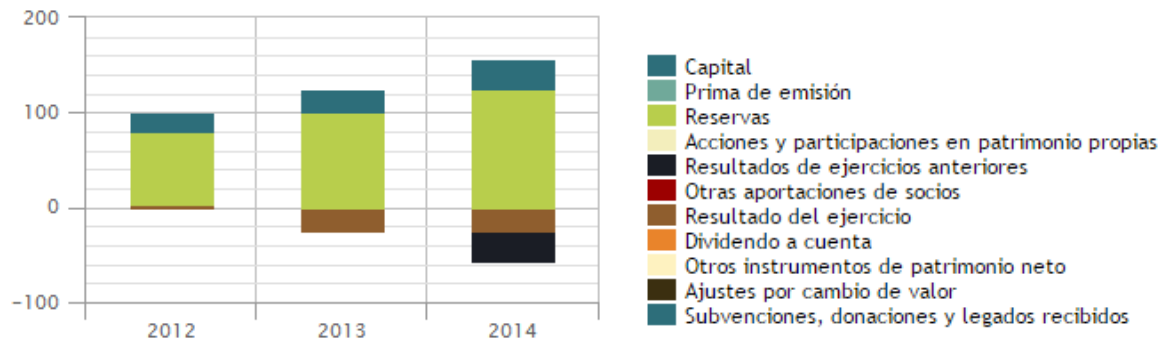


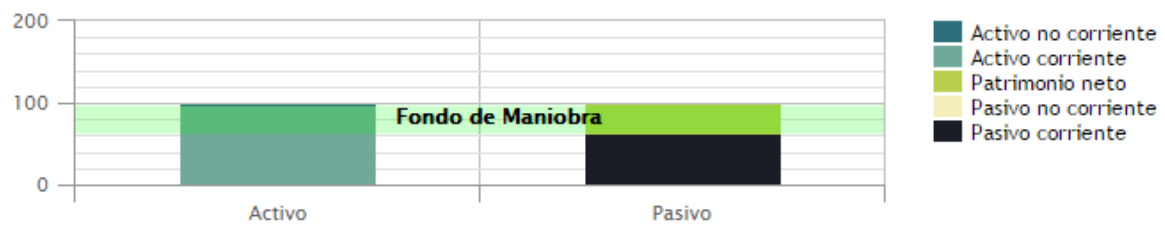
GRÁFICO DE COMPOSICIÓN DEL PATRIMONIO NETO



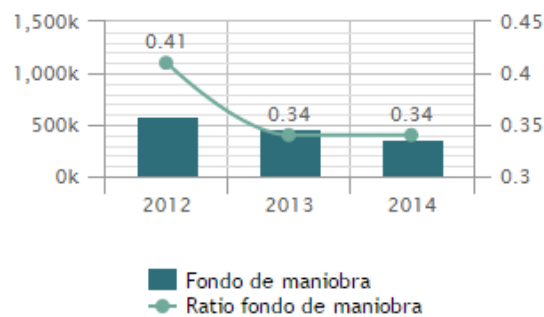
EQUILIBRIO Y ENDEUDAMIENTO

GRÁFICOS DE EQUILIBRIO Y ENDEUDAMIENTO

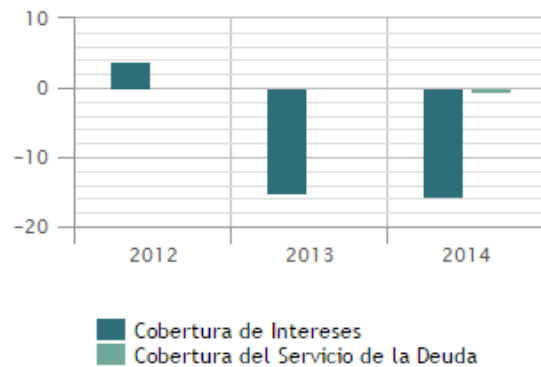
Equilibrio financiero - Fondo de Maniobra



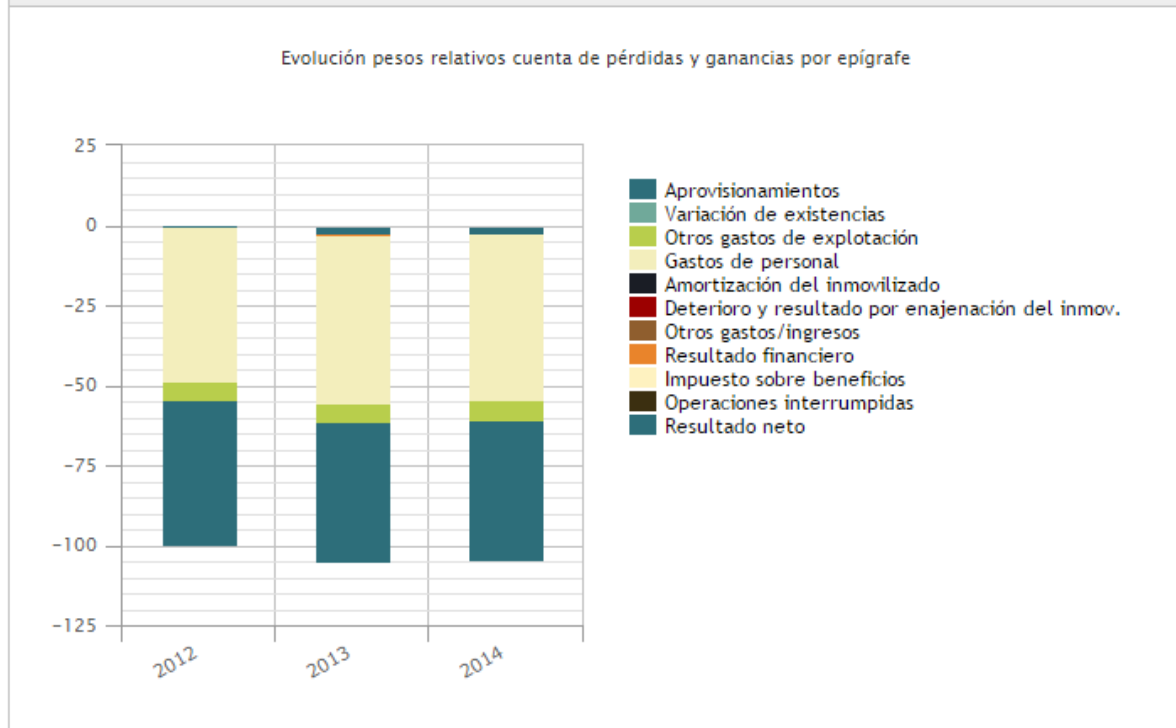
Equilibrio Financiero - evolución del Fondo de Maniobra



Evolución del endeudamiento



GRÁFICOS DE COMPOSICIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS



	31/12/2014	Variacion %	31/12/2013	Variacion %	31/12/2012
Ratios de equilibrio					
Fondo de maniobra (€)	362.786,48	-21,33	461.125,98	-21,71	588.993,86
Ratio fondo de maniobra	0,34	0,00	0,34	-17,07	0,41
Ratio de solidez	19,35	-22,97	25,12	-49,25	49,50
Periodo Medio de Cobro (días)	67	1,52	66	1,54	65
Periodo Medio de Pago (días)	102	-23,88	134	1,52	132
Ratios de liquidez					
Ratio de Liquidez (%)	153,46	1,05	151,87	-10,93	170,51
Ratio de Liquidez Inmediata (%)	21,32	-53,00	45,36	-31,98	66,69
Ratios de endeudamiento					
Porcentaje de endeudamiento (%)	4,44	3.936,36	0,11	-21,43	0,14
Coste Medio de Financiación Externa	0,13	-97,48	5,16	48,28	3,48
Cobertura del Servicio de la Deuda	-0,51	-5.000,00	-0,01	-108,33	0,12
Cobertura de Intereses	-15,56	-2,17	-15,23	-500,79	3,80
Ratios generales y de actividad					
Autofinanciación generada por las ventas (%)	-2,11	14,92	-2,48	-735,90	0,39
Autofinanciación generada por los Activos (%)	-8,79	-2,57	-8,57	-808,26	1,21
Punto Muerto	0,98	0,00	0,98	-2,97	1,01
Facturación media por Empleado	43.714,97	9,73	39.836,86	-1,11	40.284,38
Coste Medio por Empleado	22.928,53	8,35	21.160,61	7,18	19.742,88
Rotación de Activos	4,16	20,23	3,46	11,97	3,09
Rotación de Inventario (días)	13	-13,33	15	25,00	12
Ratios de resultados					
Rentabilidad Económica (ROA) (%)	-8,65	-4,34	-8,29	-548,11	1,85
Rentabilidad de Explotación (%)	-8,23	-2,49	-8,03	-482,38	2,10
Rentabilidad Financiera (ROE) (%)	-25,54	-1,47	-25,17	-872,09	3,26

ANEXO IX

EBITDA

Iturrioz del Campo, Javier

I. CONCEPTO

EBITDA son las siglas en inglés de Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations. Por tanto, se trata del resultado empresarial antes de: intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones productivas. Es un indicador muy utilizado, especialmente por la prensa económica, como referencia sobre la actividad de las empresas.

II. CÁLCULO

Tomando como referencia la cuenta de resultados, el EBITDA se calcula partiendo del Resultado de explotación (véase "Cuenta de Pérdidas y Ganancias") al que también se denomina Earnings Before Interests, Taxes (EBIT). Posteriormente, se realizan los siguientes ajustes:

- - Se suman las cantidades destinadas en el período a dotar provisiones.
- - Se suman las cantidades destinadas en el período a dotar las amortizaciones productivas.

EBITDA = EBIT + AMORTIZACIONES + PROVISIONES

El EBITDA coincide con el OIBDA, Operative Income Before Depreciations and Amortizations o ganancia operativa antes de depreciaciones y amortizaciones.

III. APLICACIÓN DEL EBITDA

El EBITDA mide la capacidad de la empresa para generar beneficios considerando únicamente su actividad productiva. Para comprender su significado hay que considerar el efecto de las partidas que se incluyen en su cálculo, así como los aspectos a tener en cuenta en su interpretación.

1. El efecto de las partidas incluidas en el EBITDA

En el cálculo del EBITDA hay una serie de partidas que no son tenidas en cuenta, buscando obtener una medida sobre la capacidad de la empresa para generar beneficio mediante su actividad productiva. Las implicaciones son las siguientes:

a) Las amortizaciones productivas

Se derivan de las inversiones realizadas por la empresa en el Inmovilizado Material, de manera que cuanto mayores sean éstas menor será el resultado contable de la empresa.

Por tanto, al no considerarlas para calcular el EBITDA se logra eliminar uno de los elementos que separan al resultado contable de la capacidad de la empresa para generar recursos mediante su actividad productiva. Por otra parte, la cantidad amortizada en cada período depende del método de amortización utilizado (véase "Amortización contable") por lo que existe un cierto margen de discrecionalidad, que es eliminado en el EBITDA.

b) Las provisiones

Las empresas dotan este tipo de fondos para cubrirse de posibles riesgos (depreciaciones), por lo que, cuanto mayor es la cobertura menor es su resultado. Por tanto, al igual que ocurre con las amortizaciones, al no considerarlas para el cálculo del EBITDA se elimina otro de los elementos que separan el resultado contable de la capacidad de la empresa para generar recursos mediante su actividad productiva. Además, se elimina la arbitrariedad derivada de los distintos criterios que puede adoptar la empresa para la dotación de estos fondos (véase "Provisión").

c) Los intereses financieros

Se refieren a las cargas financieras derivadas de los intereses, no del principal, de las deudas contraídas por la empresa al utilizar recursos financieros ajenos. De esta manera cuanto más endeudada esté la empresa menor será su resultado contable. Su no consideración en el EBITDA sigue en la línea de medir la capacidad productiva de la empresa con independencia de cómo se encuentra financiada. En este caso, al no estar incluidos en el resultado de explotación no es necesario realizar ningún ajuste en su cálculo si se parte del mismo.

d) Los impuestos

Con este concepto se hace referencia al importe del Impuesto de Sociedades, cuya cuantía depende del resultado obtenido por la empresa (considerando tanto las amortizaciones como las provisiones y los pagos financieros). De nuevo, su no inclusión en el EBITDA elimina la subjetividad derivada de las dotaciones a las partidas ya mencionadas así como al endeudamiento de la empresa.

2. Interpretación del EBITDA

El EBITDA busca una medida homogénea de la capacidad de la empresa para obtener beneficios mediante su actividad productiva, eliminando: la subjetividad de las dotaciones y el efecto del endeudamiento. Tiene como ventaja la sencillez en su cálculo, aunque su análisis aislado implica una serie de aspectos que pueden llevar a una mala interpretación del mismo:

- a) El EBITDA no mide la liquidez generada por la empresa ya que aunque elimina las provisiones y amortizaciones (gastos que no suponen una salida de tesorería) no incluye otras salidas de tesorería como los pagos financieros tanto por intereses como por la devolución del principal o las ventas y compras, que aún no se han hecho efectivas.
- b) Al eliminar las amortizaciones productivas no tiene en cuenta las inversiones productivas realizadas por la empresa ni en el pasado ni en el período actual.
- c) Al no considerar el endeudamiento de la empresa, es posible que una entidad con un EBITDA elevado tenga a su vez un alto grado de endeudamiento, por lo que la capacidad real para generar beneficio puede verse reducida considerablemente.

En definitiva un EBITDA elevado no es necesariamente sinónimo de una buena gestión empresarial, siendo necesario realizar su análisis de forma conjunta con otros aspectos de la empresa. Por esta razón, es habitual utilizarlo en relación (cociente) a otros parámetros como la inversión realizada o las ventas efectuadas en un período de tiempo.

ANEXO X

Dentro del **Análisis del Balance**, el Fondo de Maniobra resulta un dato fundamental para comprobar la salud de nuestra empresa.

El **Fondo de Maniobra (FM)** o **Capital Circulante (Working Capital)** es aquella parte del activo corriente que es financiado por el pasivo no corriente, es decir, con recursos a largo plazo. De una forma coloquial podríamos definirlo como aquel excedente del **activo corriente** de la empresa (disponible, realizable y existencias) que nos queda después de hacer frente a nuestros **compromisos de pago a corto plazo**.

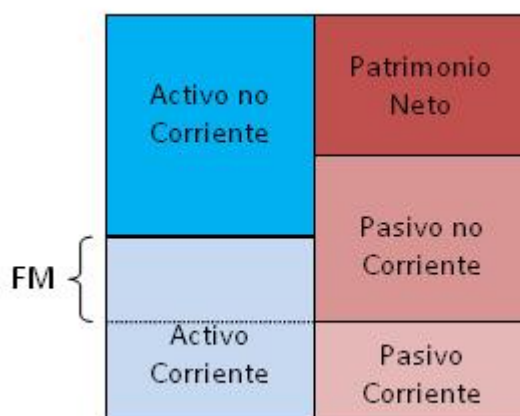
El **Fondo de Maniobra** se puede calcular de las siguientes formas:

Fondo de Maniobra = Activo Corriente – Pasivo Corriente

Fondo de Maniobra = (Patrimonio Neto + Pasivo no Corriente) – Activo no Corriente

Creo que está claro, que si el **Fondo de Maniobra** es lo que nos queda después de hacer frente a nuestras deudas y obligaciones a corto plazo, **siempre ha de ser positivo**.

La estructura óptima del balance, por tanto, debería ser:



Si nuestro pasivo corriente fuera mayor que el activo corriente, significaría que nuestras **deudas a corto plazo** son mayores que los recursos de los que disponemos para hacerlas frente, lo cual es peligroso.

¿Y si nuestro Activo Corriente es igual al Pasivo Corriente? Intuitivamente, podríamos decir que la liquidez está asegurada, ya que nuestros activos líquidos son iguales a las deudas a corto. Pero, ¿qué pasaría si uno (o varios) de nuestros **deudores** no nos paga a tiempo? Pues que nuestros **activos líquidos ya no serán igual a nuestras deudas más inmediatas**, con lo que no podrías hacer frente a todas ellas.

Como vemos, **con un simple y rápido vistazo a un balance podemos determinar si una empresa es solvente o no** (en el corto plazo). Aunque habría que detenerse un poquito más en realizar un análisis algo más detallado en la estructura del activo corriente, porque un AC mayor que el PC no siempre garantiza que la empresa esté bien preparada.

Primero, recordamos que el **activo corriente se compone de:**

- **Existencias:** Son los activos poseídos para ser vendidos en el curso normal de la explotación, en proceso de producción o en forma de materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios. Se incluyen las mercaderías, las materias primas, aprovisionamientos diversos, los productos en curso, semiterminados y terminados, etc.
- **Realizable:** Es el saldo de nuestros deudores a corto plazo, y que se convertirán en disponible en menos de un año.
- **Disponible:** Representa los activos más líquidos e incluye la tesorería: La caja, los saldos en bancos e instituciones de crédito y, además, otros instrumentos financieros líquidos, es decir, las inversiones financieras convertibles en efectivo, con un vencimiento no superior a tres meses desde la fecha de adquisición, que no tengan riesgos significativos de cambio de valor y que formen parte de la política de gestión normal de la tesorería de la empresa.

La **estructura óptima del Activo Corriente** debería ser aquella en la que el disponible y el realizable sean (más o menos) igual al pasivo corriente. ¿Y esto por qué debería ser así? Porque si la mayor parte del activo corriente resultasen ser existencias y no se venden (por ejemplo, porque hay una crisis económica) resultaría que realmente sólo podríamos contar con el realizable y con el disponible, y si ambos **sumados** son mucho menor que las deudas pendientes, pues no **habría** nada que hacer, es decir, no tendríamos con que hacer frente a nuestros pagos más inmediatos.

Por tanto, para que un **Fondo de Maniobra** fuera realmente óptimo, además de ser positivo debería disponer de un realizable y un disponible lo suficientemente alto como para poder hacer frente a las deudas a corto plazo.

Obviamente, **dependerá de la empresa**, el sector, ciclo de explotación, plazo medio de cobro y pago, etc. la mejor composición del activo circulante, pero con estos pequeños detalles sobre el **Fondo de Maniobra**, nos podemos hacer una idea de la situación de cualquier empresa y, por supuesto, de cómo debería estar nuestra propia empresa. Sin olvidarnos, que tampoco es conveniente tener “demasiado” dinero efectivo, ya que

podríamos estar perdiendo oportunidades de inversión más rentables para nuestra empresa.

Y si lo que queremos es ver en que situación está una empresa de la competencia o una empresa cliente, además de hacer este sencillo análisis de su activo corriente también podríamos compararlo con el balance de otras empresas similares o con la media del sector. Así nos podremos hacer una idea más completa de si el balance que estamos viendo se ajusta o no a lo que debería ser.

ANEXO XI

Los periodos medio de cobro y de pago

22 Ago 2013 -Por : Juan Antonio de la Cruz

Dos conceptos que siempre hay que tener muy en cuenta cuando compramos y vendemos a crédito son **cuánto tardamos en pagar y cuánto tardamos en cobrar**. La tesorería de cualquier empresa se basa en entradas y salidas de dinero. Para poder pagar nuestras compras a crédito (o cualquier otra deuda o pago) primero tenemos que tener dinero, y la fuente de dinero en la empresa son las ventas (al contado o a crédito). Quizás estos conceptos puedan parecer muy básicos, pero nunca está de más repasar asuntos que aunque sencillos, son claves para la gestión empresarial.

Por tanto, parece lógico aplicar la expresión de “primero dejen entrar para luego dejar salir”. Es decir, para nuestra empresa **será mejor que nos paguen antes de que nosotros tengamos que pagar**. Si yo tengo que pagar a un proveedor 100 euros y un cliente me debe 100 euros, pues la mejor opción es que mi cliente me pague primero a mi esos 100 euros y luego yo le doy esos 100 euros a mi proveedor. ¿Y como podemos saber si en nuestra empresa cobramos antes o pagamos antes? Pues con dos conceptos muy sencillitos:

- Periodo medio de cobro.
- Periodo medio de pago.
-

El periodo medio de cobro (PMC) nos indicará el número de días (en promedio) que nos tardan en pagar nuestros clientes, o dicho de otra forma, los días que estamos financiando a nuestros clientes. Su cálculo es bien sencillo:

$$PMC = \left(\frac{\text{Saldo medio Clientes}}{\text{Ventas}} \right) \times 365$$

Lógicamente, el **período medio de pago (PMP)** nos dirá los días que de media tardamos en pagar a nuestros proveedores, y su cálculo es igual de sencillo que el periodo medio de cobro:

$$\text{PMP} = \left(\frac{\text{Saldo medio Proveedores}}{\text{Compras}} \right) \times 365$$

Una vez que hemos calculado los dos ratios, los comparamos. **Lo ideal es que el periodo medio de pago sea superior a periodo medio de cobro**, lo cual implicaría que nosotros cobramos antes de lo que tenemos que pagar a los proveedores. Tomemos de ejemplo una empresa industrial de la alimentación, sobretudo del pesado congelado, como es Pescanova. Si nos fijamos en sus cuentas anuales 2008 obtenemos estos datos:

- **Saldo clientes:** 129,8 millones de euros.
- **Ventas:** 1.312,5 millones de euros.
- **Saldo proveedores:** 570,3 millones de euros.
- **Compras:** 878,3 millones de euros.

Haciendo cálculos obtenemos que **su periodo medio de cobro es de 36 días** y su **periodo medio de pago es de 237 días**. Cobra mucho antes de pagar. Es decir (y simplificando mucho la situación), si hoy vende a crédito 1.000 euros en barritas de merluza y compra 1.000 euros de chipirones, recibirá 1.000 euros el 5 de mayo y no los tendrá que pagar hasta el 19 de noviembre. Es decir, está siete meses y medio con 1.000 euros, que puede invertir, guardar en una cajita, etc. Y cuando llegue noviembre, dispondrá de ese dinero para pagar a su proveedor. Simplemente hay que imaginarse ahora el caso contrario. En mayo tendría que pagar 1.000 euros que no recibe hasta noviembre... ¿Complicado verdad? Por este motivo **es muy importante que nuestro periodo de cobro sea inferior al de pago**, o lo más equilibrado posible. Obviamente si el periodo medio de cobro o pago es de 36 días, no quiere decir que todos los clientes paguen a 36 días. Habrá clientes que paguen a 15 días, otros a 30 días y otros a 60 días, por ejemplo. Por lo tanto, si nuestro periodo medio de pago es inferior al periodo medio de cobro y la diferencia no es alta, tampoco tiene porqué suponer un problema, aunque habría que intentar corregirlo para llegar al estado ideal: Cobrar antes de pagar.

Estos datos son indicadores de la calidad de la gestión de la empresa y aparecen ya calculados en los informes de empresas de Informa D&B.

ANEXO XII

PORTFOLIO DE PRINCIPALES PRODUCTOS FINANCIEROS EN BANCA DE EMPRESAS

Se exponen a continuación los productos que se comercializan en un centro de empresas, entrando al detalle en los productos de Comercio exterior, operaciones que dejan un importante margen para el banco y que están actualmente en todos los objetivos de las entidades financieras y de las empresas y las operaciones sindicadas de financiación que podemos ver recurrentemente en la actualidad para la financiación de grandes proyectos empresariales.

XII.1. COMERCIO EXTERIOR

Las empresas se han convertido en protagonistas principales del negocio internacional, participando activamente en el flujo de compra/venta mundial. Esta participación proporciona una nueva vía en la mejora de su balance y reactiva la economía. El comercio exterior se ha convertido en uno de los grandes impulsores económicos, necesario y vital en el día a día y que sirve para delimitar las posiciones y relaciones en el mundo. Comprar en el exterior, abarata costes y consigue productos más competitivos. Vender en el exterior abre mercados y posibilidades, proporcionando una vía de escape, una solución, en caso de freno en las ventas interiores y una nueva razón de ser para las empresas, cada vez más internacionales por convicción y no por necesidad. La internacionalización, entendiéndola como el proceso de apertura a nuevos mercados es diferente para cada empresa y responde a sus necesidades. Se puede decir que no hay un proceso estándar común, aunque sí existe un mismo patrón en cuanto a las dificultades a las que enfrentarse.

Independientemente de si una empresa es Importadora o Exportadora, tendrá que abordar su internacionalización con el objetivo de desarrollar su actividad con el menor número de incidencias posible.

Desde el punto de vista de una empresa Importadora que sale al exterior a comprar, posiblemente se encontrará con un territorio desconocido respecto a sus leyes, idioma, moneda, costumbres, etc.

-Inseguridad: - En cuanto a la recepción de la mercancía en tiempo y forma., - En cuanto al precio a pagar, dependiente de las fluctuaciones de la divisa. - En cuanto a los plazos, envíos, calidad, etc.

-Problemas de financiación.

-Problemas de negociación

Para empezar a comprar en el extranjero la empresa debe elegir a quien considere el mejor proveedor. Sin embargo, una vez seleccionado, deberá acordar los términos de su compraventa. La firma de un contrato comercial es un elemento muy importante y recomendable en el comercio internacional y así lo indica la Cámara de Comercio Internacional. Este contrato, deberá recoger todas las características de la mercancía, los plazos y garantías y resto de acuerdos comerciales, entre los que se encontrará el medio de pago. Para minorar el riesgo comercial, la correcta elección del medio de pago es imprescindible. Depende del grado de confianza entre las partes y determina el momento en que el comprador se hace cargo de la mercancía. Su elección también depende de la capacidad de negociación de cada interviniente.

En virtud de la menor o mayor confianza y seguridad que proporcionan, los medios de pago internacionales son:

- Crédito documentario (de importación).
- Confirming Internacional.
- Remesa (de importación).
- Transferencia (emitida).
- Cheque (emitido).

Crédito documentario de Importación :

El crédito documentario es el medio de pago elegido cuando no hay mucha confianza entre las partes o cuando se requiere aportar garantía de resultado de cobro a la operación, para acceder a otros productos y/o servicios (por ejemplo, financiación).

Es el medio de pago más seguro para comprador y vendedor porque supone un compromiso irrevocable por parte del banco que lo emite (banco del importador).

Este compromiso está condicionado a que el beneficiario del crédito (exportador) presente los documentos requeridos en el propio crédito documentario, en la forma y el plazo establecidos, es decir, que cumpla con sus obligaciones comerciales.

Confirming Internacional :

Servicio mediante el cual se gestiona los pagos diferidos de sus clientes hacia sus proveedores extranjeros y se ofrece a estos proveedores (beneficiarios de los pagos diferidos) el descuento sin recurso de sus facturas a cobrar (Pago Anticipado) o garantizar su cobro a vencimiento (Confirming Avalado).

Es un Producto adecuado para importadores que compran de forma recurrente a proveedores internacionales, posibilita la negociación con proveedores ya que se les facilita acceso a financiación sin utilizar sus línea de crédito bancarias (mayores plazos de pago y, por lo tanto, mejora de su capital circulante) y es una alternativa a medios de pago más complejos y costosos. Proporciona una gestión integral de pagos a proveedores y puede dar respuesta a situaciones en las que la Entidad Bancaria pueda actuar como entidad de confianza entre ambas partes, actuando como garante.

Como ventajas para el proveedor destacar que elimina riesgo de crédito, obtiene liquidez sobre pagos diferidos y reduce el uso de sus líneas de crédito bancarias.

Remesa de Importación :

La remesa (simple o documentaria) es el medio de pago elegido por comprador y vendedor cuando su relación de confianza está más consolidada. Hay un grado medio de confianza entre ellos. A diferencia del circuito del crédito documentario, es el exportador el que inicia la operación mediante la entrega a su entidad financiera de documentos financieros y/o comerciales con cargo al importador (comprador) para que gestione su cobro. Tipos de remesas:

Remesa simple: incluye solamente documentos financieros (letras, cheques, pagarés). Sus proveedores presentan en gestión de cobro aquellos documentos (cheques o pagarés) que se ha entregado como pago de una mercancía o servicio, o presentan letras o recibos girados por ellos a su cargo. Estos documentos pueden ser:

- A la vista.
- A plazo.

Remesa documentaria: incluye, además de los documentos financieros, los documentos comerciales que normalmente transmiten la propiedad de la mercancía (facturas, documentos de transporte, etc.).

Transferencia emitida

La transferencia es un medio de pago simple basado en un criterio de alta confianza entre las partes (importador y exportador), ya que no está ligado con la documentación que acredita el envío de la mercancía o prestación del servicio.

Dependiendo de la confianza que el Importador tenga en el Exportador (o viceversa), o simplemente porque las condiciones del mercado así lo exigen, podemos hablar de:

- Pago anterior a la entrega de la mercancía.
- Pago posterior a la entrega de la mercancía.

Emisión de Cheques en Comercio Internacional

El cheque es un medio de pago a la vista por el cual el importador, autoriza a una persona física o jurídica (su proveedor/beneficiario) a retirar fondos disponibles en su entidad financiera.

El cheque bancario es un documento emitido por una entidad bancaria de un país, a petición del cliente importador, a favor del exportador de la operación cuyo pago se desea cancelar.



Desde el punto de vista de una empresa Exportadora que vende fuera del mercado nacional se puede encontrar con riesgos similares a los de una empresa importadora (riesgo de crédito, riesgo de cambio, riesgo operativo...). Sin embargo, un exportador, además, asume el riesgo político o riesgo país. Para minorar estos riesgos, las entidades bancarias ofrecen los mayores mitigantes de riesgo posibles:

- Colaborando con compañías de seguro de crédito, públicas (CESCE) y privadas.
- Utilizando las Líneas de Mediación ICO para la internacionalización.
- Utilizando líneas de riesgo con bancos extranjeros.
- Buscando contrapartidas para la compra de los créditos.

En exportación se utilizan los siguientes medios de pago:

1. Crédito documentario (de exportación).
2. Remesa (de exportación).
3. Transferencia (recibida).
4. Cheque (recibido).

*Se amplía más detalladamente la información respecto a la financiación de importación y exportación en el Anexo II.

XII.2. INVERSIÓN

Depósito Tesorería – Cuenta Tesorería Empresas

El más común de los productos de inversión por su flexibilidad y rentabilidad para invertir las puntas de tesorería de una empresa, posibilidad de realizar sucesivas imposiciones a distintos vencimientos cada vez, desde 1 hasta 365 días.

Rentabilidad: el tipo de interés se adapta al plazo de la imposición

Eurodepósitos

Permite colocar remanentes de tesorería a plazo fijo, sin retenciones y con posibilidad de cancelación anticipada, cantidades superiores a 500.000 euros (si es en divisa, el contravalor de 200.000 euros), flexibilidad en los plazos que se adapten a las necesidades del cliente, recibiendo los intereses al final del periodo de imposición.

Fondos de inversión

Amplia gama de fondos de inversión que se adaptan a las distintas necesidades de los inversores, desde la seguridad de la inversión en activos financieros de renta fija hasta la inversión en valores cotizados de renta variable.

Ventajas:

Rentabilidad, Liquidez, Gestión profesional, Extensa gama de fondos que se adaptan a sus necesidades, Diversificación de su cartera.

Depósitos financieros

Depósitos Financieros (1 mes) ofrecen una rentabilidad segura acompañada de un tratamiento fiscal ventajoso:

Elevada rentabilidad en función del plazo e importe de la inversión.

Sin comisiones de administración y mantenimiento.

Con renovación automática al vencimiento.

Liquidez inmediata.

Pagarés

Los pagarés de empresa son valores de renta fija a corto plazo que ofrecen una alta rentabilidad para las puntas de tesorería.

Ventajas:

Diferentes vencimientos y atractiva rentabilidad según la inversión realizada.

Producto sencillo que une, a la alta rentabilidad, la ausencia de retención fiscal para personas jurídicas.

Emitidos al descuento: por cada título (de valor nominal 1.000 euros) el cliente invierte un “valor efectivo” inferior, y a vencimiento recibe los 1.000 euros (a los que habrá que deducir la retención fiscal en su caso).

Suscripción, amortización y mantenimiento libres de gastos y comisiones.

XII.3. FINANCIACIÓN Y AVALES

Inversiones :

Préstamos : Financiación de cualquier inversión a medio o largo plazo .

Leasing : Arrendamiento financiero con opción de compra de bienes para el desarrollo de la empresa . Financiación de hasta el 100% y aprovechando sus ventajas fiscales.

Financiación especializada :

Líneas de Financiación para Empresas del Instituto de Crédito Oficial (ICO), del Banco Europeo de Inversión (BEI) y otros organismos institucionales en condiciones preferentes.

Acuerdos y Convenios con las principales asociaciones de Empresas para facilitar el acceso a financiación en condiciones ventajosas y con las principales Sociedades de Garantía Recíproca (SGR).

Circulante :

Cartera Comercial : obtener liquidez mediante :

Descuento comercial : Anticipo del importe de : Efectos comerciales : recibos, letras, pagarés, facturas, certificaciones.

Anticipo de créditos : créditos no vencidos.

Anticipo de facturas confirmadas : Anticipo de cartas de confirmación de pagos por sociedades de confirming.

Póliza de crédito : Cuentas de crédito, líneas de tesorería.

Avales :

Garantía frente a terceros, amplia gama de productos de afianzamiento.

Línea de avales : Cobertura de avales para las necesidades recurrentes de garantías que precise el desarrollo de cualquier actividad empresarial.

*Se detalla más ampliamente en Anexo II.

XII.4. BANCA ESPECIALIZADA

Operaciones sindicadas ;

Operaciones de financiación actualmente muy comunes en las que comparten el riesgo un conjunto de entidades bancarias, generalmente operaciones de inversiones de un volumen importante.

*En el Anexo III se describen ampliamente este tipo de operaciones por su importancia en el contexto actual.

Financiación Estructurada y Corporate Finance

Estructuración y programación financiera de financiación de proyectos, activos , adquisiciones y comercio exterior.

Asesoramiento de fusiones y adquisiciones, valoración de empresas, asesoramiento financiero y estratégico.

Cobertura de Riesgo de mercado : Con la finalidad de eliminar o mitigar el riesgo de tipo de interés del endeudamiento o el riesgo de tipo de cambio.

XII.5. OTROS PRODUCTOS

Sistemas de cobro y pago con el fin de gestionar el cobro de recibos, letras pagarés y otros derechos.

Tarjetas : Tarjetas Business para directivos, Vía T Empresas, Business Débito para cubrir las necesidades de sus empleados y comerciales, etc.

TPV : Sistema de cobro online y de facturación, con gran variedad de dispositivos según las necesidades de cada empresa : TPV sobremesa, inalámbrico, GPRS, PC para sistemas informatizados de ventas, TPV Virtual para sistemas de pago seguro a través de internet).

Banca electrónica (Gestión de pagos, facturas electrónicas, tramitación de ficheros, todas las gestiones a través de internet).

Seguros : (de mercancías y medios de transporte, para la construcción, riesgos personales y laborales) Planes de pensiones .