



NEW BUSINESS MANAGEMENT

FELIPE PAZOS CRESPO

C/ HERNAN CORTES, 11

45600 TALAVERA DE LA REINA (TOLEDO)

Tfno. 925 682781

movil: 661739077

fpazoscrespo@gmail.com

RELACIONES BANCARIAS; FINANCIACIONES Y REFINANCIACIONES

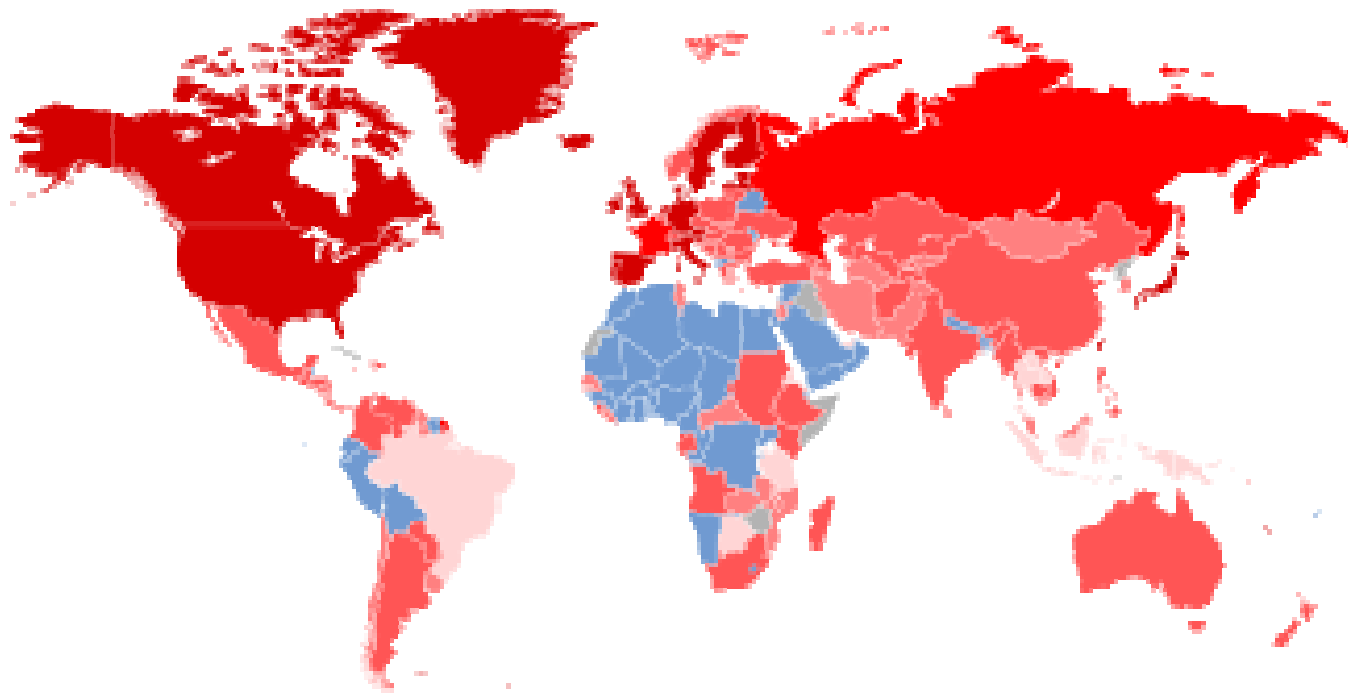
- I.- SITUACION ACTUAL:DISMINUCION DEL CREDITO BANCARIO
- II.- RELACIONES BANCARIAS: LA NEGOCIACION
- III.- FINANCIACIONES Y REFINANCIACIONES
- IV.- ALTERNATIVAS A LA FINANCIACION BANCARIA

I.- SITUACION ACTUAL:DISMINUCION DEL CREDITO BANCARIO



Crisis económica mundial:2008-2011

«crisis de los países desarrollados».



Países con recesión oficial
Países en recesión a mediados de 2009
Otros países afectados.
Países con aceleración económica

La crisis del euro tapona el grifo del crédito

En la actualidad , crisis de confianza

Nadie se fía de nadie en Europa- deuda soberana

Los bancos no se prestan entre sí-
recapitalización bancaria

Consecuencias

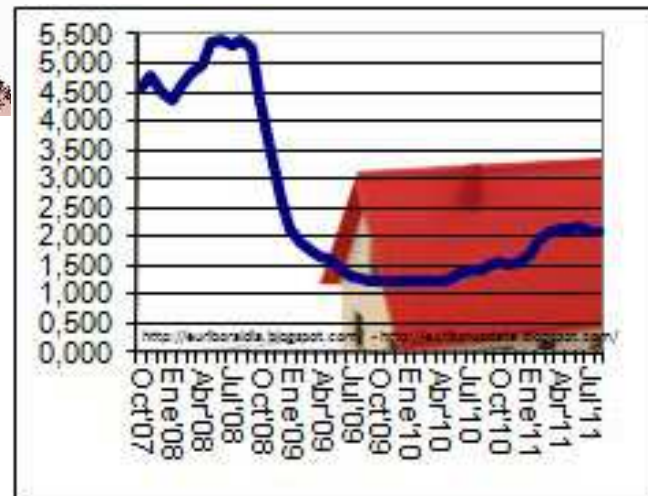
- “El credit crunch es una crisis de **restricción del crédito**, y en **España** estamos ya inmersos en ella”.

Efectos directos en la concesión del crédito a hogares y empresas

1.-Cambios en los criterios de aprobación de prestamos.



2.-Encarecimiento del crédito bancario



II.- RELACIONES BANCARIAS. LA NEGOCIACION



En toda operación crediticia se deben identificar claramente los siguientes puntos:

- **Finalidad de la operación**
- **Fuentes de reembolso**
- **Garantías aportadas**

OBJETIVO: CONOCIMIENTO DEL CLIENTE

Hoy en día en la banca **casi todo es negociable** y el resultado de las negociaciones con los bancos afectará directamente a la **cuenta de resultados** de la empresa.

Se debe intentar plasmar **por escrito** las condiciones y compromisos pactados por ambas partes.



El hecho de que los bancos proporcionen liquidez hace que se conviertan en un proveedor importante.

Las empresas deben también definir cual es su política bancaria.



PRINCIPAL OBJETIVO

Garantizar los servicios financieros necesarios.

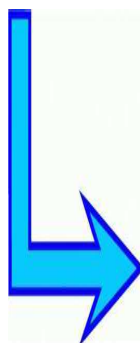
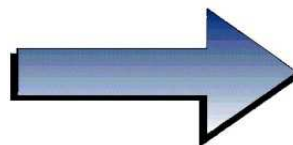
Para esto

Sus bancos deben ser perfectamente sustituibles. Definir cuales son los bancos adecuados para la empresa y su número idóneo.

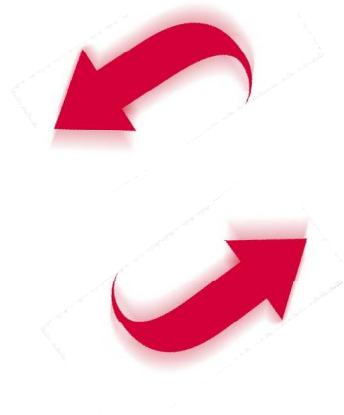
Teniendo en cuenta

No se trata tan sólo de localizar la fuente de financiación más barata, sino de lograr **crear una relación duradera.**

LO QUE YO NUNCA HARIA SERIA TRABAJAR CON UN SOLO BANCO



LA NEGOCIACION BANCARIA



Tanto la empresa como el banco dan y reciben financiación y retribuciones.

El responsable financiero al afrontar sus negociaciones bancarias debe:

Determinar cuáles son sus bancos objetivo.

Conocer perfectamente la situación actual de su empresa y su evolución,

Tener claro que objetivos se pretenden conseguir, (hacia dónde se quiere ir)

Ser conocedor de la fortaleza o debilidad financiera de la empresa

Para efectuar sus negociaciones deberá ayudarse del presupuesto de tesorería o plan financiero.

Éxito en la Negociación



- **Transparencia**
- **Negociar con aquella persona de la entidad financiera que tenga poder para hacerlo.**
- **Como está el mercado y cuáles son sus costes reales.**
- **Tiempo suficiente.**
- **Necesidades y compensaciones.**
- **Formalizar y documentar por escrito.**
- **Bancos alternativos.**

III.- FINANCIACIONES Y REFINANCIACIONES



OBJETIVOS DE LA FINANCIACION

Cubrir necesidades de consumo , de inversión o de tesorería: personales, familiares o de la empresa.

Cuando recurrimos a la financiación ajena, debemos:

- 1.-Solicitar el **producto** adecuado.
- 2.-Tener **capacidad de pago**.
- 3.-Valorar el **coste** y los **riesgos** de la financiación.
- 4.-¿Que beneficios/**rentabilidad** esperamos obtener ?.

1.- Solicitar el producto adecuado

Financiación del inmovilizado.

- Préstamo con garantía hipotecaria. Compra de inmueble-
Largo Plazo.
- Préstamo personal o al consumo.
- Arrendamiento financiero (Leasing)

Financiación de circulante.

- Póliza de Crédito.
- Descuento comercial.
- Confirming.
- Factoring.
- Anticipos.



2.- Capacidad de pago

Como norma general para **particulares** : gastos financieros < 35% ingresos brutos

Para **empresas**: **Generación de fondos.**

Ser **objetivos**. Con datos reales a fecha de solicitud.

Si la inversión va a afectar a la capacidad de pago. **Detallar** el impacto.

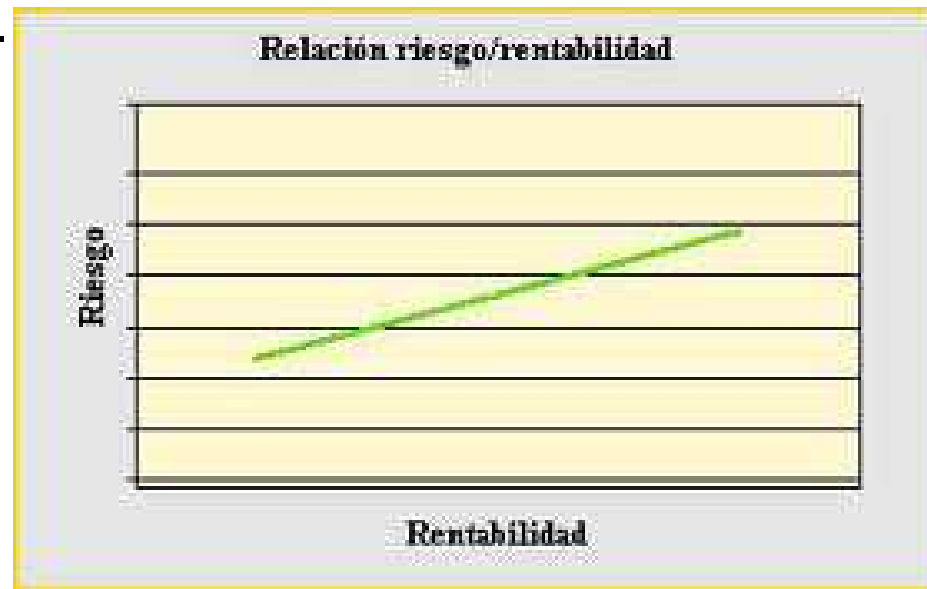


3.- Valorar el coste y los riesgos de la financiación.

- Necesitamos asumir este coste.
- Que garantías estamos aportando.
- Imagen de la empresa.
- Como afecta a la Cuenta de Resultados de la empresa.

4.- ¿Qué beneficio/rentabilidad esperamos obtener?

- Para la cuenta de resultados de la sociedad.
- El endeudamiento es positivo siempre que los gastos de financiación sean menores a la rentabilidad e la inversión.
- Mejoras en la capacidad productiva.
- Curva rentabilidad / Riesgo.



OBJETIVOS DE LA REFINANCIACION

Ajustar gastos con capacidad de pago.

¿Cuándo es necesaria una refinanciación ?.

Por situaciones presentes o futuras de impago derivadas de:

-Excesivo consumo de particulares. Acumulación de préstamos y disposición de tarjetas de crédito => reunificación de cuotas.

-Desfases de tesorería. Bien porque estamos financiando inmovilizado con productos de circulante o bien porque nos financiamos a plazos menores de los que deberíamos.

Toda refinanciación implica un coste

- Que sea definitiva. Una vez.

Aplazar el problema no es la solución.

Tener una estrategia de salida.

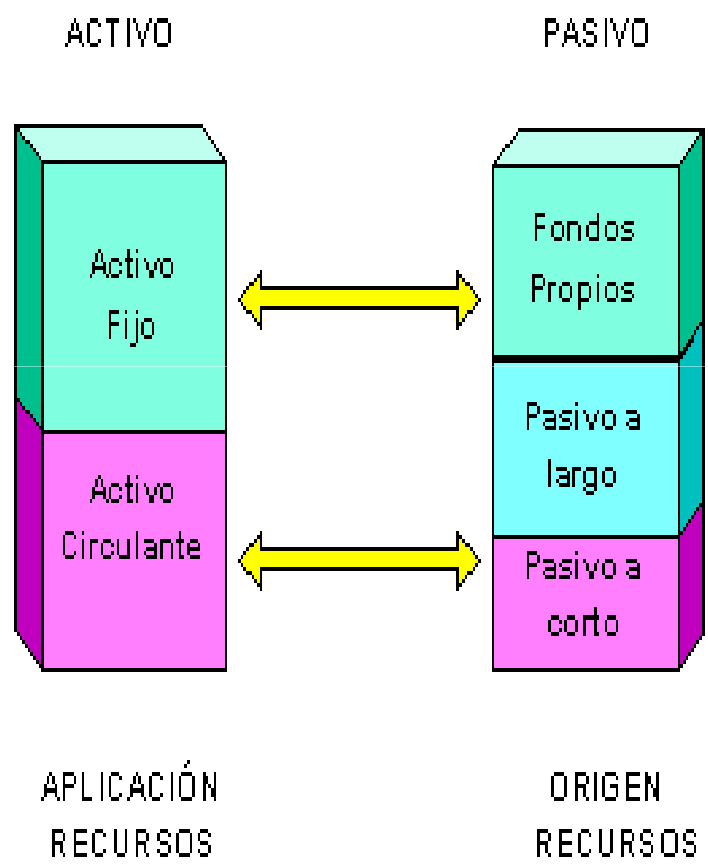
- “PAN PARA HOY Y HAMBRE PARA MAÑANA”
- Que sea necesaria. Ver alternativas.

IV.- ALTERNATIVAS A LA FINANCIACION BANCARIA



Situación económico - financiera

Cuenta de resultados analítica

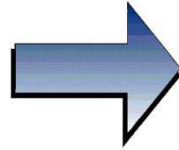


- **Los costes son un elemento clave**
- Se deben conocer, analizar y vigilar.
- Debemos preguntarnos que estamos haciendo para controlar los costes y si obtenemos los resultados esperados.

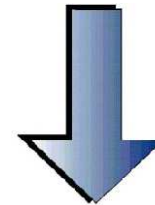
UNA POLITICA DE REDUCCION DE COSTES

- COSTES DE PRODUCCION
- GASTOS DE PERSONAL
- GASTOS DE EXPLOTACION
- COSTES DEL INVENTARIO
- CLIENTES Y PROVEEDORES

- ETC...



- **TESORERIA Y GASTOS FINANCIEROS**



- **MAYOR BENEFICIO EMPRESARIAL**

1.- Manejo de inventarios

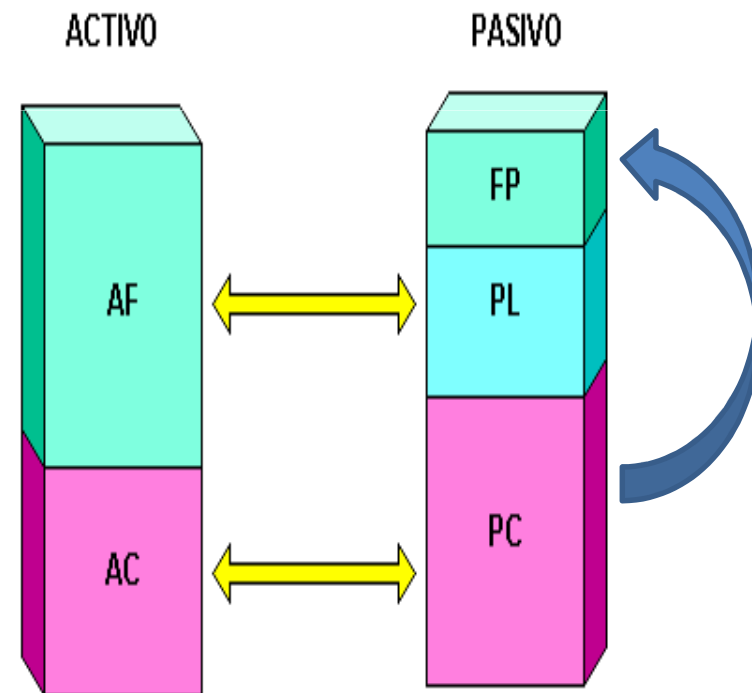


En la gestión de inventarios existen modelos de reaprovisionamiento de inventario que tratan de equilibrar los costes y reducirlos al máximo así con dichos modelos podemos saber:

¿Cuánto pedir?

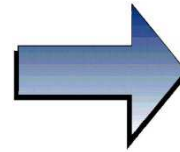
y

¿Cuándo pedir?



2.- Financiación por parte de nuestros proveedores.

Créditos con proveedores

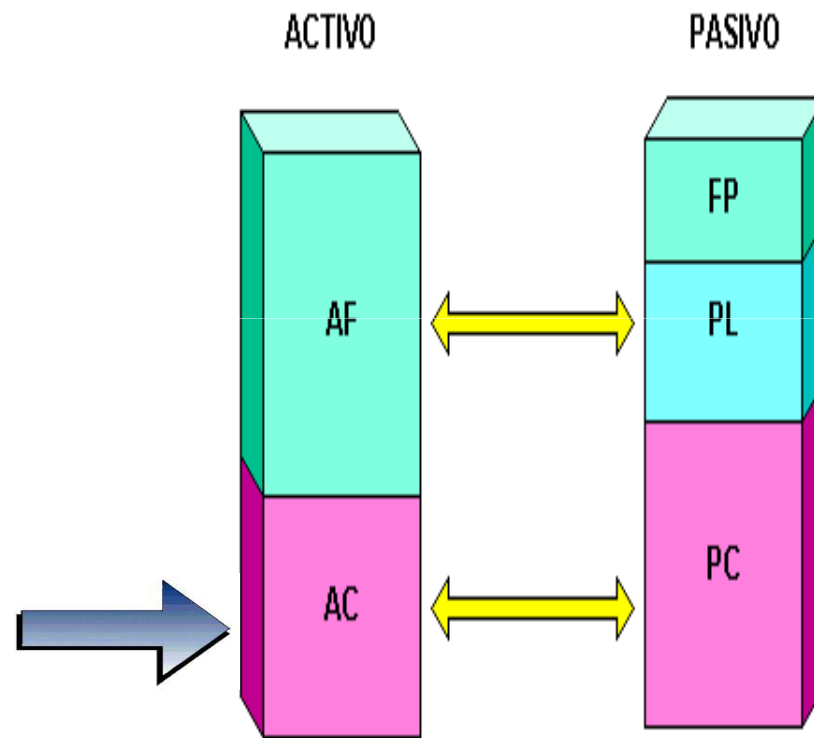


**Financiación no
bancaria**

Medio de financiarnos más barato => dilación de tiempo que nuestro proveedor nos consiente hasta que nosotros pagamos.

Dependerá de la **situación del mercado**, y de la **capacidad de gestión** de la empresa.

Apoyo importante en el ciclo de explotación, pues se **puede pagar a los proveedores a un plazo superior al período medio de cobro** que mantiene con sus clientes y **obtener así liquidez**.



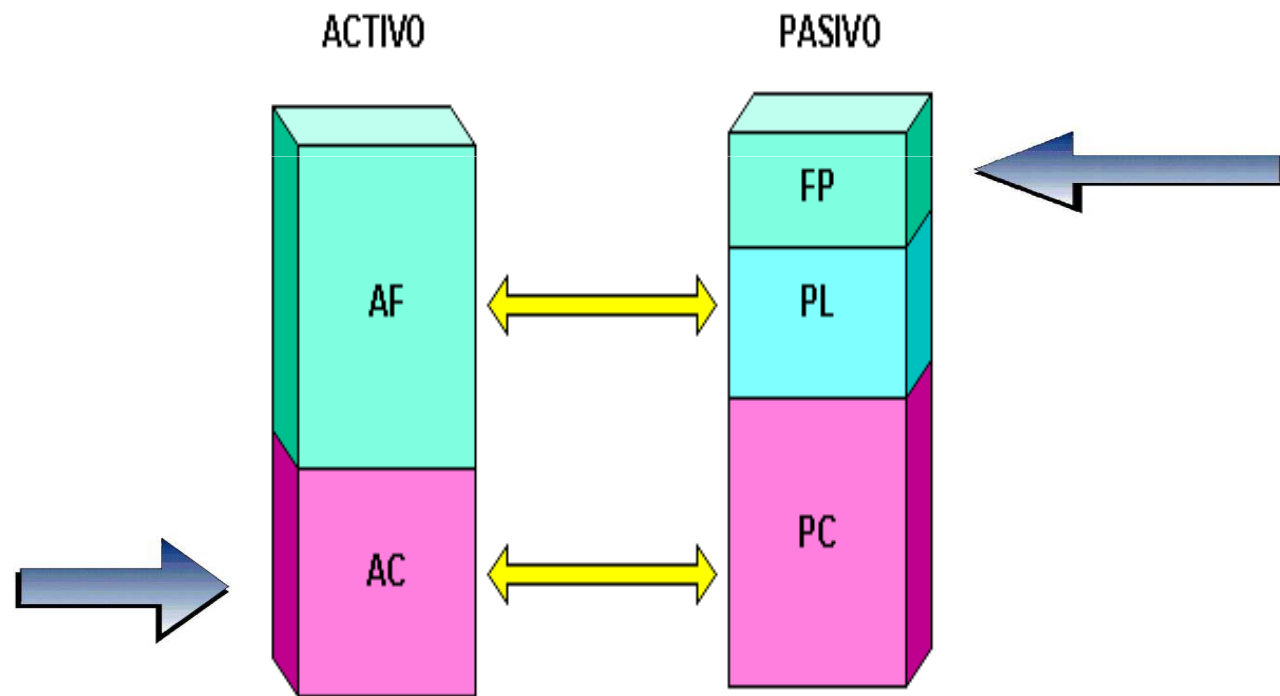
3.- Gestión Relaciones con clientes

La principal fuente de **ingresos** de una empresa son sus clientes.

Crear una cartera de clientes es un duro trabajo. Rentabilizarla es la clave.

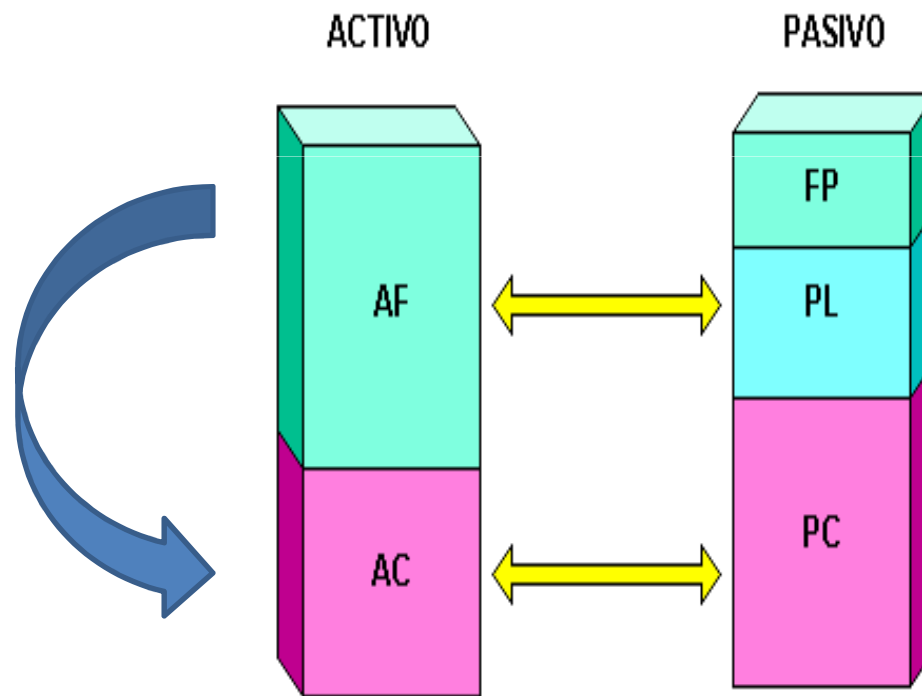


UN CLIENTE FIEL ES CINCO VECES MAS RENTABLE QUE UN CLIENTE NUEVO.

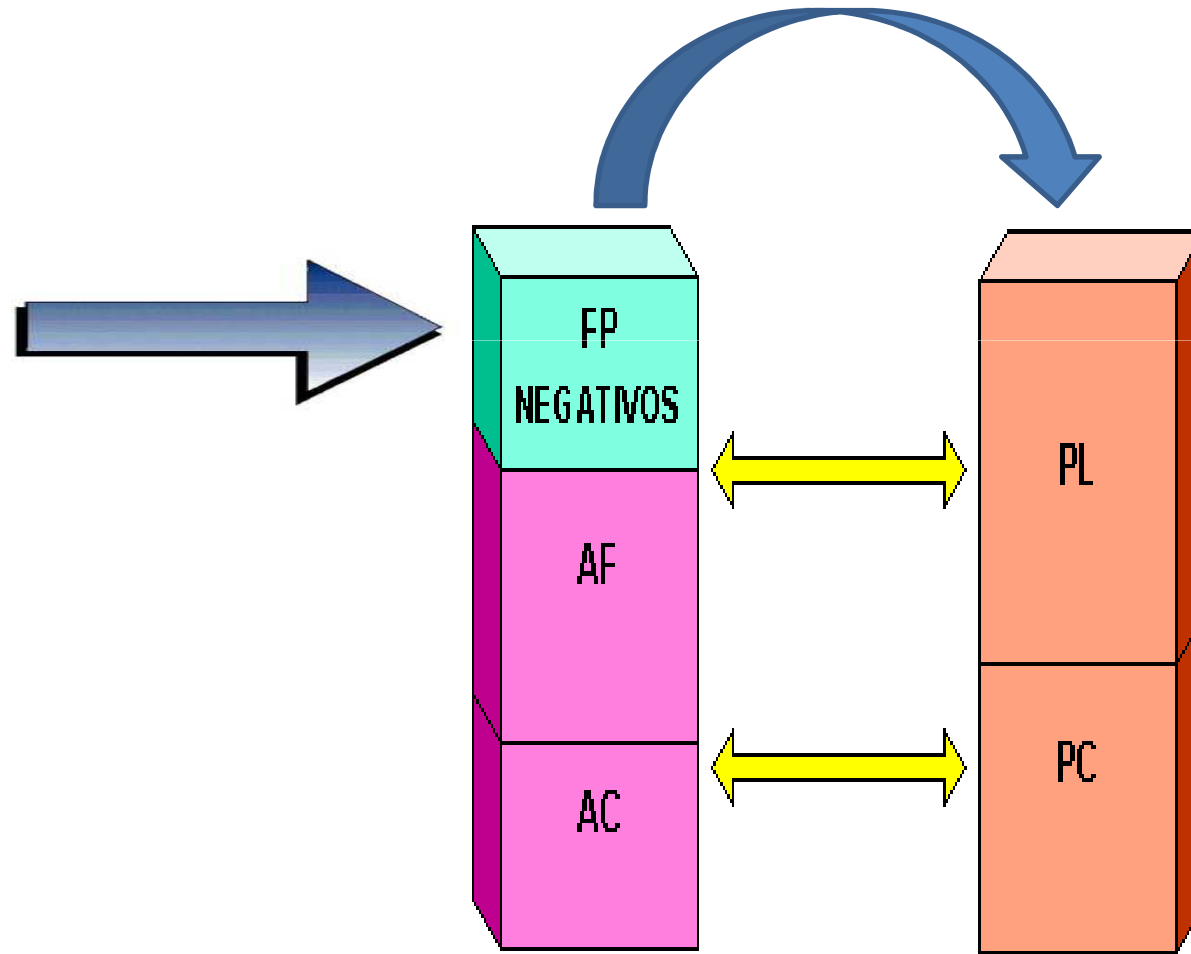


4.- otras alternativas

- Si tenemos solvencia pero no liquidez.
Venta de inmovilizado.



-Si no tenemos solvencia ni liquidez.
Empresas participadas.



CONCLUSIONES

- **Comprar bien.**
- **Vender bien.**
- **Gestionar adecuadamente la tesorería.**
- **Financiación externa . La necesaria.**



NEW BUSINESS MANAGEMENT

FELIPE PAZOS CRESPO

C/ HERNAN CORTES, 11

45600 TALAVERA DE LA REINA (TOLEDO)

Tfno. 925 682781

movil: 661739077

fpazoscrespo@gmail.com