

Sólo una reforma profunda puede ayudar a que el crédito fluya en las empresas

VALORACIONES DE AIF FRENTE A LAS ELECCIONES GENERALES DEL 20-N

Desde la asociación, se pide a la nueva Administración tenga en cuenta siempre las medidas de incentivos y cuente con los profesionales operadores del Sector, no sólo con la banca oficial.



La AIF, considera necesario plantear, al nuevo Gobierno emergente a raíz de las pasadas elecciones generales, las transformaciones necesarias para que el crédito fluya en las empresas.

“A la nueva Administración - declara su Presidente, Sr. Jordi Paniello - yo le pediría que tenga en cuenta siempre

las medidas de incentivos y que cuente con los profesionales operadores que estamos en el Sector, no sólo con la banca oficial. Para ello, es necesario una reforma profunda. Además le solicitaría que incentive de mayor forma las iniciativas privadas”.

“Al margen de dar garantía a las entidades bancarias – con-

tinúa el Presidente de la AIF-, se tiene que pensar en medidas que avalen el crédito porque, si éste no circula, no podrá haber emprendedores, lo que es muy necesario en nuestro país”.

“Pensamos que el crédito fluirá cuando el interbancario funcione realmente como regulador entre los préstamos entre entidades –añade Paniello-”.

No obstante, aunque crítico, el mensaje de la Asociación de Profesionales Asesores Independientes Financieros desea ser esperanzador: "si se hacen debidamente los deberes - afirma el Presidente de la AIF-, en cuanto a la reforma laboral, tal y como se viene anunciando y se acomete con valentía la reconversión bancaria, el país es muy atractivo para los inversores extranjeros. De hecho, hay muchas inversiones previstas a corto plazo y la nueva Administración debe ayudar con contundencia a que esto así se materialice".

Para finalizar, el Presidente de la AIF considera que "para



mantenerse la unión a nivel europeo, tendrá que avanzarse en la regulación y control de los países. Ello hará perder la soberanía en aspectos importantes, pero es el factor decisivo a alcanzar".

♦ AIF considera que "para mantenerse la unión a nivel europeo, tendrá que avanzarse en la regulación y control de los países".

COLABORACIÓN AIF - AEMME



Nuestra asociación colaborará, a partir de ahora, en todos los actos que organice la Asociación Española Multisectorial de Microempresas (AEMME) y que tengan componente financiero. Se trata de establecer redes de apoyo en Cataluña entre ambas organizaciones empresariales, a raíz de que la AEMME abriera su nueva oficina en Barcelona.

Con dicho objetivo, desde este boletín se informará a los asociados de la agenda de eventos a este respecto.

♦ Se trata de establecer redes de apoyo en Cataluña entre ambas organizaciones empresariales, a raíz de que la Asociación Española Multisectorial de Microempresas abriera su nueva oficina en Barcelona.

Sobre la AEMME

La Asociación Española multisectorial de Microempresas (AEMM) fue fundada

en el año 2004, con la intención de dar servicio a una actividad empresarial que, por sus especiales características, se encuentra más aislada y con mayores dificultades de integrarse en colectivos: la Microempresa.

AEMME integra a empresarios individuales, autónomos, pequeñas empresas en general. Se trata de empresas, en la mayoría de los casos, familiares, con pocos empleados y mucho esfuerzo diario.



◆ **Las microempresas españolas emplean el 38,6% del total de trabajadores de la economía no financiera (frente al 29,6% de media comunitaria).**

Los Objetivos establecidos por AEMME son:

1. Potenciar la presencia de las MICROEMPRESAS en el Mercado por Sectores de Actividad.



2. Representar los intereses de las Empresas Asociadas ante los interlocutores sociales, económicos y políticos.

3. Información Asesoramiento en Materias Laboral, Fiscal, Informática, Marketing, Ventas, Mercantil-Contable, Clientes.

4. Fomentar el “business-to-business”

5. Potenciar el uso de las nuevas tecnologías.

6. Potenciar la Sociedad del Conocimiento.

7. Fomentar la creación de Microempresas.

8. Promocionar una conciencia de Calidad Empresarial en el desarrollo de la actividad.

9. Proporcionar herramientas de gestión.

10. Fomentar mejoras de capacidad de gestión.

◆ **Potenciar el uso de las nuevas tecnologías.**

◆ **Proporcionar herramientas de gestión.**

Las microempresas españolas emplean el 38,6% del total de trabajadores de la economía no financiera (frente al 29,6% de media comunitaria).

◆ **La AEMME fomenta la presencia de las Microempresas por Sectores y el “business to Business”. Ahora colabora con AIF para celebrar actos conjuntos.**

Para el cumplimiento de los objetivos, la AEMME ha desarrollado programas de actividad específicos. Entre ellos, cabe destacar:

- Programa de Integración de Asociaciones.

- Programa de Acciones ante la Crisis.

- Salón AEMME- I Salón de la Microempresa Española para Emprendedores.

- Programa PAN- Plataforma de Activación de Negocios, para el fomento de relaciones comerciales entre Microempresas.

- Programa de Formación Continua.

- Programa Emprendedores, para apoyar la creación de Microempresas y la asistencia al Autoempleo.

LA REFINANCIACIÓN

Actualmente, cuando buscamos una hipoteca para agrupar préstamos, nos encontramos que los precios que ofrece la banca especializada son exageradamente altos y que agrupando todos ellos en uno solo no resuelve el problema principal, pagar una cuota menor y más cómoda.

La cosa no acaba aquí, la refinanciación lleva consigo algo que mucha gente no es consciente; mayor endeudamiento al alargar el plazo y, a su vez, el pago de más intereses junto con gastos asociados a esta gestión (cancelaciones administrativas, cancelaciones registrales, notario, registro, etc.).



◆ Actualmente, cuando buscamos una hipoteca para agrupar préstamos, nos encontramos que los precios que ofrece la banca especializada son exageradamente altos.

En **Plus Majoristes Financers**, hemos participado en numerosas operaciones de refinanciación obteniendo un beneficio claro para los clientes y las entidades financieras.

Los clientes han podido resolver sus tensiones de tesorería

y las entidades financieras no han visto incrementados sus créditos en demora o ya directamente en mora.

Por nuestra experiencia, la mayoría de nuestros clientes han llegado a situaciones de asfixia financiera debido a gastar dinero de forma descontrolada junto con la trampa de créditos a largo plazo con pequeñas cuotas (léase tarjetas de crédito, coches, viajes, etc.). Es decir, la refinanciación única del préstamo hipotecario no es lo frecuente, sino préstamo hipotecario más pequeño, préstamos personales.

Desde el punto de vista de las empresas, las situaciones que han generado las tensiones de tesorería suelen ser de diversa índole: el empresario que básicamente es un experto en el producto que fábrica o comercializa y no tiene conocimientos de administración, empresas con planes de negocio fallido,

considera que la empresa es suya y que puede "meter mano" a la caja según su antojo; la no adaptación de la empresa a los tiempos actuales; la utilización de productos bancarios de forma inadecuada para lo que están diseñados.

A parte de todo ello, los empresarios pueden sufrir el agravante de impago de clientes o retrasos excesivamente largos a la hora de los cobros.



Antonio Beltrán,
Vicepresidente II de la AIF

Para **Plus Majoristes Financers**, la refinanciación tiene como objeto el alargamiento de los plazos de los créditos con la finalidad que las cuotas a pagar sean menores y más llevaderas para los clientes.

◆ la mayoría de nuestros clientes han llegado a situaciones de asfixia financiera debido a gastar dinero de forma descontrolada junto con la trampa de créditos a largo plazo con pequeñas cuotas.



También es cierto que hoy en día las entidades financieras tienen dificultades para obtener dinero barato y, como es lógico, cuando ellas lo prestan deben tener alguna ganancia.

No obstante, creo que se debería hacer el esfuerzo de financiar a estos clientes dentro de unos precios más ajustados y no tan abusivos, ya que, de esta manera las refinanciaciones no tienen sentido.

¿QUÉ LE PASA A LA ZONA EURO?

Mucho se está debatiendo actualmente sobre el futuro y viabilidad del euro como moneda común europea a raíz de la crisis de la deuda soberana que está afectando gravemente a determinados países que forman parte del euro, entre ellos España.

La crisis de la deuda soberana está asentada sobre un peligroso cóctel de factores que se retroalimentan y que dificultan la salida del túnel: por un lado, la deuda acumulada a lo largo de décadas de excesivo gasto pesa como una losa, ya que es imposible amortizar esta deuda en el corto plazo y sólo

reses que deben abonar los estados en cada nueva emisión de deuda se disparen, con el consiguiente impacto negativo en los presupuestos públicos.

Todo ello impide a los gobiernos las tradicionales políticas fiscales expansivas y, por tanto, la imposibilidad de promover el crecimiento económico vía aumento del gasto.

En cuanto a la política monetaria tradicional, existe un margen muy limitado, ya que los tipos de interés oficiales se encuentran en mínimos



cabe la posibilidad de ir refinanciándola a medida que llega a vencimiento; por otro lado, esta enorme bola de nieve se hace cada año más y más grande, ya que los estados europeos continúan generando importantes déficits presupuestarios como consecuencia de la grave crisis económica que estamos viviendo; finalmente, la sensación de pánico en los mercados hace que los inte-

históricos, aunque caben medidas no convencionales de distinta índole.

El efecto contagio también está servido, ya que en estos momentos la crisis ya no afecta solamente a países como Italia o España, sino que otros como Bélgica o Francia están viendo subir sus primas de riesgo; incluso la mismísima Alemania empieza a detectar algunos pro-



Arcadi Orrit i Clotet, Director de inversión de la AIF

blemas para colocar sus emisiones de deuda.

Por tanto, los tradicionales mercados de deuda están dejando de funcionar adecuadamente y los estados cada vez se ven más ahogados por unos intereses excesivos.

La solución a este problema tendría que pasar por encontrar mecanismos que desempeñen, el tiempo que haga falta, el mismo papel que los mercados, facilitando la financiación necesaria al precio "adecuado", siempre que los gobiernos hagan sus deberes y reduzcan sus déficits a mínimos. También se pueden utilizar mecanismos que ayuden a los mercados a funcionar de nuevo, como por ejemplo avales sobre la deuda.

♦ La solución a este problema tendría que pasar por encontrar mecanismos que desempeñen, el mismo papel que los mercados.

Algunas de estas medidas ya se están poniendo en marcha, como el fondo europeo de rescate, las recompras de deuda por parte del BCE o las líneas de financiación que acaba de poner a disposición el Fondo Monetario Internacional.

Lo que resulta claro es que estamos ante un problema global, que hoy afecta a Europa pero que rápidamente puede contagiarse a Estados Unidos y otros países.

Por tanto, las soluciones han de tener el mismo perfil multilateral que las ya adoptadas e ir más allá: el BCE debería asumir sin complejos su papel de prestamista de último recurso y la Unión Europea debería plantearse seriamente la emisión de los famosos eurobonos, en el marco de la constitución de un verdadero gobierno económico europeo.



Es comprensible que Alemania no desee pagar las consecuencias de la mala gestión que puedan haber hecho otros países en el pasado, pero su actitud reti-

cente a poner en marcha algunas medidas necesarias puede pasar factura a toda la zona euro, incluida Alemania, que debería asumir consecuencias mucho peores.

En cuanto al euro, se habla con demasiada facilidad de su posible desaparición para volver a las divisas nacionales, o a un euro más reducido con menos países miembros. Es cierto que la falta de unidad política y fiscal en Europa es un obstáculo para la divisa común pero no es menos cierto que el euro continúa gozando una buena reputación y credibilidad en su conjunto, como demuestra tozudamente su cotización en los mercados de divisas. Por tanto, aunque los inversores tengan miedo a prestar dinero a algunos gobiernos europeos, lo cierto es que no tienen muchas divisas alternativas, más fuertes a las que acudir: el dólar tampoco está en su mejor momento debido a la fragilidad de la economía americana, el yen japonés no levanta cabeza y divisas

♦ En cuanto al euro, se habla con demasiada facilidad de su posible desaparición para volver a las divisas nacionales o a un euro más reducido.

consideradas refugio, como el franco suizo, seguramente se verían arrastradas ante un hipotético colapso del euro, debido a la gran interdependencia financiera de Suiza con otros países (no olvidemos, por ejemplo, como la crisis de la hipotecas subprime dejó tocadas a importantes entidades financieras suizas).

En definitiva, aunque la situación es muy compleja y se plantean diversos escenarios, creo que la crisis de la deuda se puede ir solucionando y que el euro va a sobrevivir, siempre que los gobernantes europeos tengan claro que tienen que reforzar la unidad política, económica y fiscal de Europa y se sigan desarrollando mecanismos de intervención multilaterales eficaces.

AIF PRESTARÁ SERVICIO A LOS ASOCIADOS DE LA ACEDE

AIF informa que, junto con la ACEDE, firmará un convenio de colaboración con el ICF (Institut Català de finances).



Por el mismo, la Asociación de Inversión y Financiación se encargará de la parte colaborativa de dicho acuerdo, pasando a ofrecer servicio a todas las empresas que se dirijan a nuestra asociación de parte de la ACEDE.



¿Y SI EVITAMOS EL PELIGRO DE HACER FACTORING CON NUESTROS BANCOS “DE SIEMPRE”?



Juan Carlos Onieva
OP Corporate Banking-CEO

A menudo contratamos factoring a través de nuestros bancos habituales y, sin embargo, esto implica unos riesgos significativos.

¿Conoce esos riesgos?. A continuación explicamos cómo evitar los riesgos y cómo aprovechar las ventajas de realizar el factoring sin este lastre.

Como ya habrán notado, pese a la escasez de crédito existente, sus entidades financieras habituales (pool bancario) están “ávidas” de



vender/colocar factoring para las ventas de la empresa.

Para las entidades financieras, se trata de una financiación con alta calidad de riesgo y altos ingresos.

Sin embargo...una errónea planificación puede suponer una serie de riesgos que la empresa debe evitar.

No debemos confundirnos, Factoring (cuando es bien usado) es una muy buena solución financiera (eso sí, con las adecuadas precauciones).

La banca, salvo que trabaje como intermediario en esta operación, deberá dotar recursos para este riesgo-aunque sea sin recurso-porque existe riesgo real.

La contratación de factoring a través de su banca habitual tiene los siguientes riesgos:

- Riesgo administrativo.
- Riesgo “falsedad” por parte del cliente.
- Riesgo en caso de concurso de acreedores.
- Riesgo de cobertura insuficiente por parte de la

compañía de seguros de riesgo de crédito. Se trata de un riesgo “de letra pequeña”; la compañía de seguros impone un límite a las indemnizaciones por contrato, por lo que existe un riesgo real para el banco que tratará de evitar a través de la desconcentración de los librados.

Así pues, los peligros son:

1.- La banca nacional lo deberá incluir en CIRBE.

Le digan lo que le digan, aunque sea “sin recurso”. Ello además, puede ser perjudicial para sus clientes que

que también lo verán reflejado en su CIRBE como deuda debida a entidades financieras.

2.- Todos los bancos se volcarán a ofrecer factoring.

Dado que los bancos lo verán en CIRBE y, dado que es un riesgo muy atractivo, todos los bancos desearán “colocarle” factoring y ello supondrá la reducción de líneas de riesgo presentes o futuras que podrían ser más útiles a la empresa.

Progresivamente y, al final de este proceso, su empresa tendrá autorizados excesos de líneas de factoring que no usará y tendrá necesidad de otros tipos de financiación más flexible que no podrá utilizar por carencia de líneas de crédito.

3.- Factoring sin recurso le obliga a gestionar todas las ventas a un cliente a través de un solo Factor.

La financiación ofrecida por éste puede ser inferior a la necesaria y, en ese caso, no podrá anticipar esos créditos (pero sí que pagará comisión de gestión, por el cobro).

4.- Factoring sin recurso “consume líneas de riesgo” en la entidad financiera.

Así pues, supone fácilmente que la empresa exceda las facultades delegadas del gestor u oficina de referencia. La gestión de las facultades delegadas de cada gestor u oficina de empresas es algo muy relevante a conservar.

5.- La empresa no puede ni debe “eliminar de balance”.

Dado que banco ha señalado CIRBE y existe una posibilidad real de falta de cobertura de riesgo suficiente, etc...

6.- Alta dificultad para la recuperación de líneas de crédito ajenas a factoring.

Es muy fácil para la entidad financiera incrementar ligeramente o sustituir líneas de crédito habituales por líneas de factoring (porque supone la reducción de riesgo de crédito real para el banco) pero... si un día necesitara realizar el proceso inverso, verá que “no todo lo que va, vuelve”.

7.- Alto coste financiero.

Habitualmente, la entidad financiera mantiene las condiciones financieras aplicadas a productos financieros similares aunque la calidad del riesgo haya mejorado notablemente.

¿Cómo aprovechar las ventajas de factoring evitando los riesgos detallados?

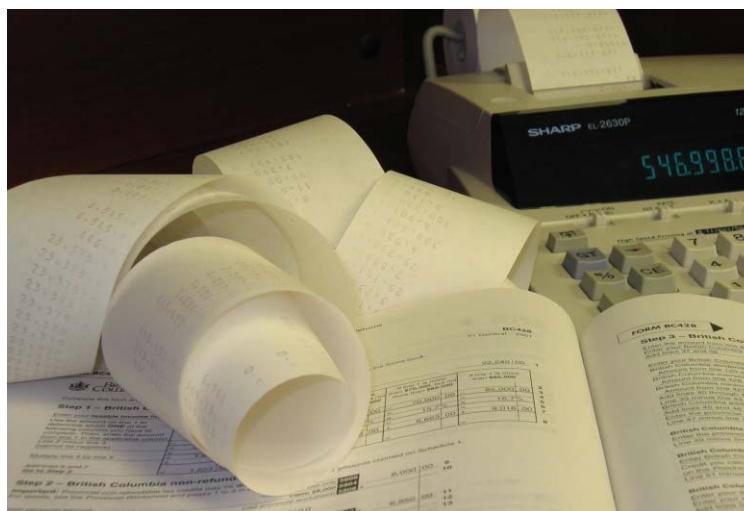
Existen dos vías recomendables y algunos consejos de utilidad.

- Vía 1. Factoring a través de entidades financieras internacionales.
- Vía 2. Factoring ha contratado directamente a través de compañías de factoring nacionales.
- Otros consejos de utilidad.

Vía 1. Factoring a través de entidades financieras internacionales.

1.a. No tienen obligación de informar a CIRBE.

- No informa a los demás bancos de la existencia de operaciones de factoring
- Se trata de crédito nuevo que aumentará su capacidad de financiación real y capacidad de negociación bancaria.
- Eliminación en balance real (y legal) de los créditos cedidos.



1.b. Mejora de costes financieros. Costes inferiores a los costes de la banca nacional.

Vía 2. Factoring contratado directamente a través de compañías de factoring nacionales.

En la mayoría de los casos, no aparece en CIRBE, pero sus costes financieros vienen a ser equivalentes a los aplicados por la banca nacional.

Otros Consejos de utilidad:

Localice compañías de factoring que permitan la inclusión de riesgos de varias compañías del grupo en el mismo límite de riesgo.

Ello facilitará notablemente su día a día y evitará el incremento notable de líneas en CIRBE que tanto dificulta

la futura obtención de crédito al grupo. Además, evitará la firma de garantías bancarias, gastos notariales... Localice compañías cuya dinámica del día a día funcione como límite de riesgo utilizable siguiendo un modelo de póliza de crédito y liquidaciones, según saldo medio utilizado. En ese caso, la compañía de factoring recibe los derechos

de cobro endosados y dispone de un límite de financiación asociados a las cesiones recibidas. La empresa dispondrá del saldo que necesite y pagará gastos financieros en función de su uso y necesidades (como si fuera una póliza de crédito).

Sin embargo, existen otras opciones (siguiendo el modelo de liquidaciones usado por las líneas de descuento comercial habituales), que liquidarán gastos financieros pese a que, temporalmente la empresa pueda disponer de saldos que ociosos (puntas) sobre las que no podrá conseguir remuneración acorde a los gastos financieros soportados vía la línea de factoring utilizada.