



# FINANCIACIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR

Cátedra Santander de Empresa Familiar- Universidad de Granada

Jose Ant. MONTALBAN

19-04-2016

# ANÁLISIS DE RIESGO DE LA EMPRESA FAMILIAR



## Objetivos

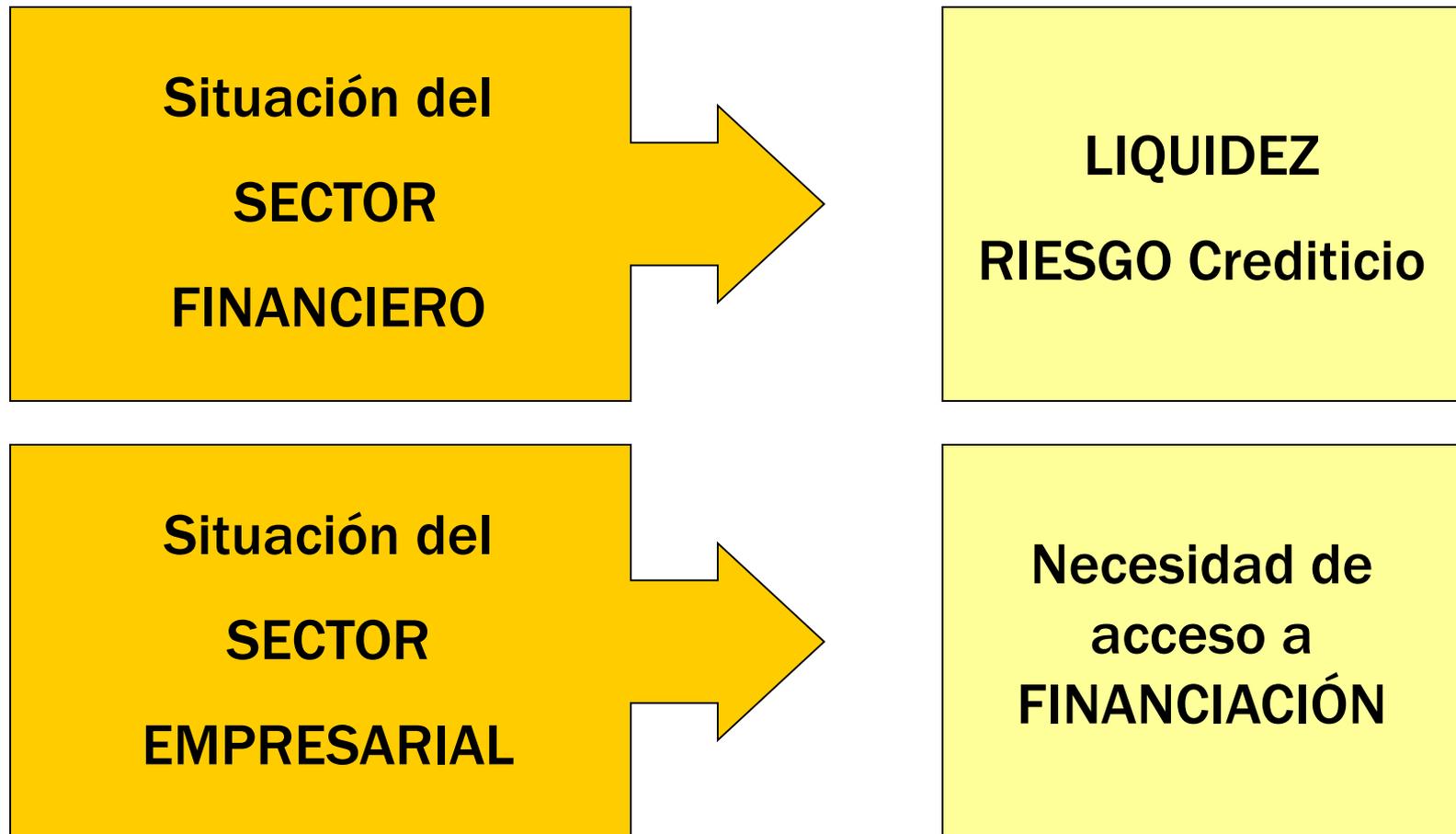
- Exposición práctica de las relaciones de la Empresa Familiar con las entidades financieras.
- Como Analizan y valoran las entidades financiera a la Empresa Familiar.

## Esquema del Curso



- **Situación actual del sector financiero y empresarial.**
- **Sistemas de valoración: Rating.**
- **Financiación a Empresas.**
- **Análisis de operaciones.**
- **Fortalezas y debilidades de la empresa familiar.**

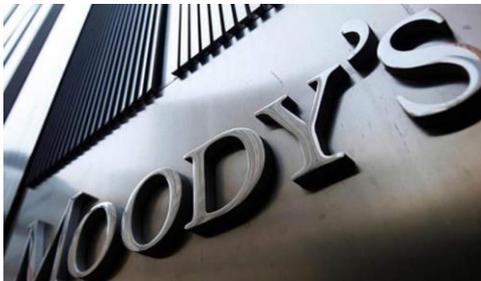
## Situación actual del sistema financiero y empresarial.



# Consecuencias de la actual situación - Sector FINANCIERO

LIQUIDEZ

RIESGO Crediticio



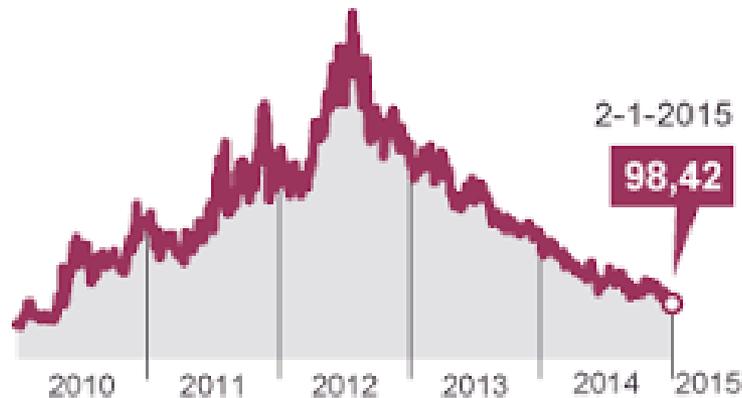
- Necesidad de incrementar la Inversión.
- “Apetito” en las concesiones de financiación con **Rentabilidad**.....
- ... en busca de demanda solvente.
- Foco en negocio recurrente, para crecer en el medio plazo. **Eficiencia**
- Descenso tasas de morosidad,....., pero mayor exigencia en los criterios de análisis de riesgos. **Prudencia**
- Fortalecimiento sistema Supervisor, **Transparencia** y Valoración de Entidades.

# Consecuencias de la actual situación - Sector EMPRESARIAL



**INGREMENTO DE LAS  
FACILIDADES DE ACCESO  
AL CRÉDITO**

## PRIMA DE RIESGO ESPAÑOLA



**REDUCCION DEL PRECIO DE  
LA FINANCIACIÓN EXTERNA  
Hoy, la liquidez es barata**

# SISTEMA DE VALORACIÓN DE EMPRESAS:



## Sistema de Valoración: EL RATING

Algunas presunciones erróneas:

- No es un algoritmo.
- No es un sistema para otorgar financiación.
- La valoración no es automática y cerrada.

**ES NECESARIO EL VALOR AÑADIDO:**

- Experiencia de los analistas de Riesgos.
- Estudios sectoriales y específicos.

## Sistema de Valoración: EL RATING

- ❑ Es un sistema de CALIFICACIÓN DE CLIENTES
- ❑ Es un SISTEMA DINÁMICO, se actualiza regularmente.



# Sistema de Valoración: EL RATING

## ¿POR QUÉ el sistema de RATING?

- 1 - Mejora la CALIDAD DEL RIESGO**
- 2 - Es FÁCIL de entender.**
- 3 - Produce equilibrio entre lo OBJETIVO Y SUBJETIVO.**
- 4 - Los criterios de riesgos se UNIFICAN**
- 5 - Se asignan precios y rentabilidades para clientes y operaciones.**

Nota: Si existen Avalistas → se toma el Rating del mejor de ellos.

# FINANCIACIÓN A EMPRESAS

- 1- PRINCIPIOS GENERALES
- 2- PRODUCTOS DE FINANCIACIÓN
- 3- SISTEMAS DE ANÁLISIS
- 4- ANÁLISIS DE OPERACIONES DE ACTIVO



FINANCIACIÓN



# FINANCIACIÓN A EMPRESAS: 1 - Principios generales

Las Operaciones de Financiación han de ser:

- LÍQUIDAS
- SEGURAS
- RENTABLES



## FINANCIACIÓN A EMPRESAS: 1 - Principios generales



**LÍQUIDAS**

LA OPERACIÓN PODRÁ SER CANCELADA SIEMPRE EN EFECTIVO POR EL CLIENTE.

**SEGURAS**

BUSCANDO TOTAL GARANTÍA DE LA OPERACIÓN. SE RECURRE A REFORZAR CON GARANTÍAS PERSONALES Y REALES SI ES NECESARIO.

**AJUSTADAS EN PRECIO**

A MAYOR INSEGURIDAD EN LA OPERACIÓN SE EXIGE MAYOR TASA PARA CUBRIR POSIBLES CONTINGENCIAS.

# FINANCIACIÓN A EMPRESAS: 2 – PRODUCTOS / INSTRUMENTOS

## CORTO PLAZO

- Préstamo
- Póliza de Crédito
- Descuento Comercial
- Anticipos sobre derechos de cobro
- Factoring (con/sin recurso)
- Confirming
- Operaciones de Negocio Exterior (Export & Import)
- Tesorería / Derivados

### MEDIACION:

Líneas ICO  
Líneas BEI  
Fondos y otros  
Convenios CC.AA

## LARGO PLAZO

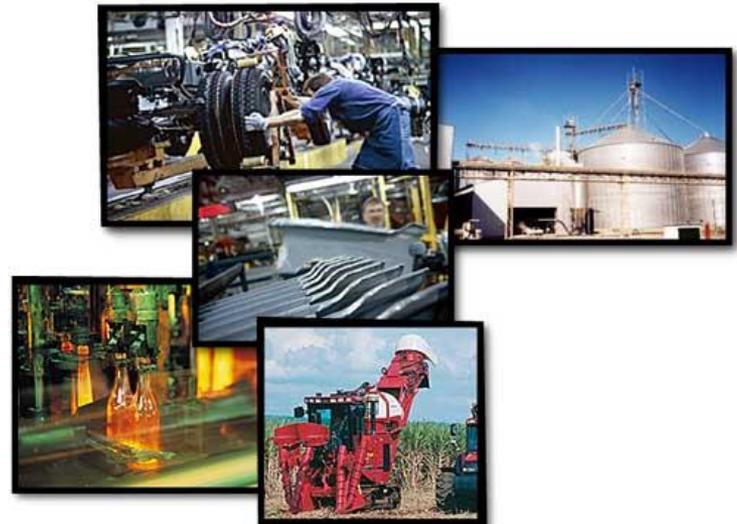
- Préstamo Hipotecario
- Préstamo Personal
- Leasing
- Renting
- Tesorería / Derivados

**+PLAZO => +RIESGO =  
Menor Rating de la  
operación.**

# FINANCIACIÓN A EMPRESAS: 3 - ANÁLISIS

## SISTEMAS DE ANÁLISIS

**CUALITATIVOS**



**CUANTITATIVOS**



# FINANCIACIÓN A EMPRESAS: 3 - ANÁLISIS

## Sistemas de análisis CUALITATIVOS:

- ✓ ANTIGÜEDAD Y EVOLUCIÓN DE LA EMPRESA
- ✓ PRODUCTO, DEMANDA, MERCADO, PERSPECTIVAS
- ✓ SITUACIÓN Y ACCESO AL CRÉDITO DEL SOLICITANTE
- ✓ ACCIONISTAS, GERENCIA, CONTINUIDAD.
- ✓ SITUACION PATRIMONIAL EMPRESA & SOCIO



# FINANCIACIÓN A EMPRESAS: 3 - ANÁLISIS

## Sistemas de análisis CUANTITATIVOS:



- ✓ BALANCE Y CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
- ✓ IMPUESTO DE SOCIEDADES + DECLARACIÓN IVA.
- ✓ GENERACIÓN DE RECURSOS, BENEFICIOS, SOLVENCIA
- ✓ RATIOS, FLUJOS, ENDEUDAMIENTO...
- ✓ DECLARACIÓN DE BIENES INMUEBLES

# FINANCIACIÓN A EMPRESAS: 3 - ANÁLISIS

## PRINCIPALES RATIOS

- SOLVENCIA =**  $\text{Activo Total} / \text{Recursos Ajenos}$  **Ideal >1,5**
- LIQUIDEZ =**  $\text{Activo Circulante} / \text{Acreedores a corto}$
- TESORERIA =**  $\text{Activo circulante-Existencias} / \text{Act.corto}$
- APALANCAMIENTO =**  $\text{Deudas Totales} / \text{Recursos Propios}$
- ENDEUDAMIENTO =**  $\text{Recursos Ajenos} / \text{Total Pasivo}$
- AUTONOMIA FRA =**  $\text{Recursos Propios} / \text{Total recursos}$
- ROA ( Rentabilidad Operativa)=**  $\text{Resultado Explotación} / \text{Activo Total}$
- ROE ( Rentabilidad RR.PP.)=**  $\text{Resultado Ejercicio} / \text{Patrimonio Neto}$

# **ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES:**



**ADEMÁS DE LOS ASPECTOS CUALITATIVOS Y CUANTITATIVOS, ES IMPRESCINDIBLE CONOCER:**

**DESTINO DE LOS FONDOS**

**CARACTERÍSTICAS DE LA OPERACIÓN**

**COHERENCIA Y CONVENIENCIA DE LA FINANCIACIÓN**

**SUFICIENCIA FINANCIERA**

**PLAZOS, MODALIDADES**

**GARANTIAS ESPECIFICAS DE LA OPERACIÓN**

**RENTABILIDAD**

**COMPENSACIONES – NEGOCIO INDUCIDO**

# ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES:

SE DISTINGUEN TRES TIPOS DE OPERACIONES DE ACTIVO:



- FINANCIAR CIRCULANTE



- INVERSIÓN EN ACTIVOS  
PRODUCTIVOS



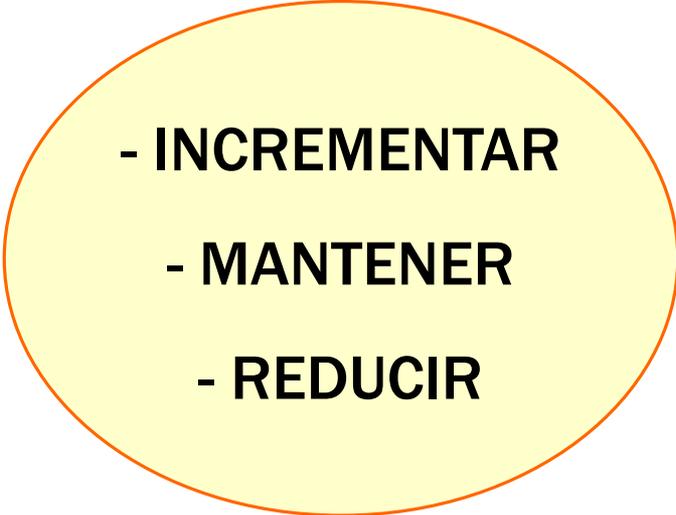
- REFINANCIACIÓN /  
RECONDUCCIÓN

## **ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES:**



**TRAS EL ANALISIS DE LA INVERSIÓN DE LA EMPRESA  
Y SU RATING,**

**LAS ENTIDADES FINANCIERAS SUELEN CALIFICARLAS  
A NIVEL DE RIESGO BANCARIO EN:**

- 
- INCREMENTAR**
  - MANTENER**
  - REDUCIR**

# **FORTALEZAS** de la Empresa Familiar:



## **FORTALEZAS**

- ✓ **Compromiso**
- ✓ **Conocimiento**
- ✓ **Flexibilidad y Adaptación**
- ✓ **Orgullo de firma**
- ✓ **Mayor lealtad**
- ✓ **Libertad de decisión**

## DEBILIDADES de la Empresa Familiar:

- Organización y **capacidad de Gerencia.**
- Delegación de poder, ausencia de protocolo.
- Criterios de selección, formación y remuneración de plantilla.
- Confección del plan de Negocio.
- Plan de sucesión, redacción y cumplimiento.
- Confusión entre propiedad y capacidad de dirección.
- Rápida adaptación a los cambios tecnológicos y digitales.



**Jose Ant. Montalbán Gómez**

**Gerente de Empresas – BANCO SANTANDER**

**Oficina de Empresas e Instituciones de Granada**

**[jmontalb@gruposantander.es](mailto:jmontalb@gruposantander.es)**

**Gran Vía de Colón 3, Planta 1<sup>a</sup>.**

**18001 Granada**

**958 217399**