

Septiembre 2007

Número 3

GBAUMGA

C/ Velázquez, 14, 1º Izda
28001 Madrid

En este número:

- 1.- ¿Financiar mercaderías con garantía de las propias mercaderías?
- 2.- Empresas susceptibles de nuestra intervención
- 3.- Mercado de cereal

MADRID

Velázquez, 14 1º izda
Madrid 28001, Spain
Tel: +34 91 781 28 90
Fax: +34 91 431 32 71

BARCELONA

Muntaner 425 pral, 2ª
Barcelona 08021, Spain
Tel: +34 93 241 31 41
Fax: +34 93 241 31 42

1. ¿Financiar mercaderías con garantía de las propias mercaderías?

“Lo cierto es que la pignoración de mercaderías no se utiliza habitualmente y si se hace, es únicamente porque no queda más remedio”.

Esta es la respuesta más frecuente que nos encontramos al comentar a los bancos la posibilidad de utilizar las mercaderías como garantía en operaciones de financiación.

Ahora bien, ¿qué tiene más sentido que utilizar las propias mercaderías que se están financiando como garantía de esa financiación? Para que esa garantía sea eficaz para los bancos, debe basarse en un instrumento jurídico sólido, e implantarse un sistema de control e información que permita al banco conocer cómo se encuentra la garantía, y tener un perfecto y permanente conocimiento de la situación de su garantía.

La Prenda con desplazamiento de la posesión aparece regulada jurídicamente como una garantía real, al igual que una hipoteca, pero con algunos elementos añadidos como el Derecho de Retención que hacen de esta figura una garantía de una gran eficacia. De hecho, su utilización está muy extendida y valorada en el mercado europeo.

GB AUXIGA les ofrece la posibilidad de constituir una prenda con desplazamiento de la posesión mediante la creación de su propio almacén en las instalaciones de su cliente permaneciendo por tanto las mercaderías en el mismo lugar.

Estableciendo un stock umbral mínimo y un sistema de seguimiento y control, las entradas y salidas que se realicen por encima del stock umbral estarán permitidas.

Por tanto la entidad financiera encontrará en nosotros al socio perfecto para la organización y control de las mercaderías otorgadas como garantía, estando al corriente de su situación gracias a la información que le remitiremos periódicamente además de permitirle conocer de primera mano la realidad de la empresa.

2. Empresas susceptibles de nuestra intervención.

Los requisitos para que pueda llevarse a cabo nuestra intervención son:

- Que la empresa tenga un sistema de gestión de stocks lo suficientemente avanzado para conocer su situación y valoración.
- Que exista la posibilidad de constitución de un “almacén” en donde se contendrá la garantía.

Si se cumplen las dos premisas anteriores nuestra intervención sería posible independientemente del sector y del ciclo de vida de las empresas. No obstante, casos característicos donde intervenimos atendiendo a este último criterio son:

Empresas con crecimientos exponenciales. Aquellas empresas que necesitan de financiación para poder seguir creciendo y que sin embargo, a pesar de demostrar la capacidad de pago, en el estudio de garantías se determina la inexistencia o insuficiencia de éstas por tenerlas ya comprometidas. Para estos casos cabe la posibilidad de pignorar bienes que por otra parte tienen mercado y un valor intrínseco importante.

Empresas con crecimientos recurrentes pero que por su actividad requieren de grandes volúmenes de stock y que sin embargo es lo que realmente otorga valor a su negocio. Un ejemplo de este tipo de empresas son las empresas jamoneras, bodegas etc.

Empresas con limitada liquidez. Otro tipo de empresas en donde nuestra empresa podría ofrecer nuestros servicios y de hecho en un porcentaje importante así lo hace, es en aquellas que estando ya financiadas atraviesan un período de “**incertidumbre**” o se prevé que en un futuro cercano puedan atravesarlas. Para estos casos y teniendo en cuenta que en caso de no renovación de la financiación por parte del banco, la única salida que tendrá éste será la ejecución de las garantías, una de las propuestas que podría interesar al banco es la renovación, firmando previamente un protocolo de salida para un plazo determinado, ampliando garantías que en este caso sería la aceptación de sus mercaderías que se complementaría con un control importante por nuestra parte.

3. Mercado de cereal

Como consecuencia de la reducción sistemática de las existencias mundiales en los últimos años, producida por entre otras razones por el aumento del consumo de países emergentes, por la producción de biocombustibles o como en el caso español por la evolución de la ganadería intensiva o semi-intensiva, ha provocado un aumento significativo de los precios que según los analistas se mantendrán en los próximos años.

Para reducir el impacto, GB Auxiga propone su **Prenda Auxiga** con dos objetivos:

- Acceder a financiación para su compra proponiendo como garantía los propios cereales que como comentamos tienen un mercado muy líquido.
- Obtener financiación para efectuar el pago al contado y obtener descuentos o fijar el precio de compra a futuro por la compra de importantes volúmenes.

4. Se explicamos (si quieren)

Si están interesados por nuestra actividad, y desean más información, les proponemos una exposición de nuestros diferentes servicios (Prenda Auxiga, asset control, audit, holdback).

Es la ocasión perfecta para responder a sus preguntas de una forma clara y completa.

La duración de la presentación es de aproximadamente 45 minutos (30 minutos de explicación y unos 15 minutos de preguntas). Una duración más larga depende de su interés.

Fernando Gómez
C/ Velázquez, 14, 1º Izda.
28001 Madrid
Tel: 91 781 28 90 / 607 96 82 67
fernando.gomez@gbauxiga.com



MADRID

Velázquez, 14 1º izda
Madrid 28001, Spain
Tel: +34 91 781 28 90
Fax: +34 91 431 32 71
fernando.gomez@gbauxiga.com
www.auxiga.com

FRANCIA

AUXIGA S.A.

94 bis avenue de Suffren
75015 PARIS
Tel : +33 (0) 1.47.70.42.46
auxiga@auxiga.com
www.auxiga.com

BELGICA

WARRANT NV

Av. Winston Churchill 147
1180 BRUXELLES
info@warrantgroup.com
www.warrantgroup.com

ESTADOS UNIDOS

COLLATERAL RISK MANAGEMENT Inc.

1750 N. Collins BLVD Suite 102
RICHARDSON TEXAS 75080
gthorson@collateralrisk.com

Aceite de Oliva

Precio Indicativo de MFAO
Jaen (13/09/2007): **2 270 €/T**

Café

Precio Indicativo de
Londres-Robusta: **1815 £/T**

Zumo de Naranja

Precio Indicativo de NYBOT
New-York: **123,25 \$/T**

Leche

Precio Indicativo de CME
Chicago: **235,0 \$/T**