

Julio 2008
Número 5

GB Auxiga
C/ Velázquez, 14, 1º Izda
28001 Madrid

En este número:

1. Auxiga con la Fundación del Jamón Serrano
2. Refinanciaciones en las Pymes.

MADRID

Velazquez, 14, 1º Izda
Madrid 28001
Tel: +34 91 781 28 90
Fax: +34 91 431 32 71

BARCELONA

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

www.auxiga.com

1. GB Auxiga con la Fundación del Jamón Serrano

El pasado mes de mayo, con motivo de la celebración de la **Junta del Patronato de la Fundación del Jamón Serrano** en la Cámara de Comercio de Segovia, Fernando Gómez (Director General de GB Auxiga) presentó el informe elaborado por GB Auxiga y co-financiado por el **Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (MAPA)**. El objetivo fundamental del estudio era triple: realizar una aproximación a la estructura de financiación de empresas del sector del jamón serrano, señalar los distintos productos bancarios para financiación de activos circulante, y describir la utilización de existencias como garantía en operaciones financieras.

Las existencias constituyen el principal activo en el balance de las **empresas jamoneras**, y, para su financiación, las pólizas de crédito parecen el instrumento financiero adecuado. Ahora bien, el largo período de elaboración provoca en algunas empresas problemas para determinar el tipo de garantía a utilizar. Si se aportan activos o derechos propios de operaciones a largo plazo (hipotecas, avales,...), la empresa no podría disponer de esas garantías para financiar inversiones productivas a medio y largo plazo; si por el contrario, utilizan las **garantías** generales de las operaciones a corto plazo, las entidades financieras podrían no estar garantizando suficientemente su riesgo.

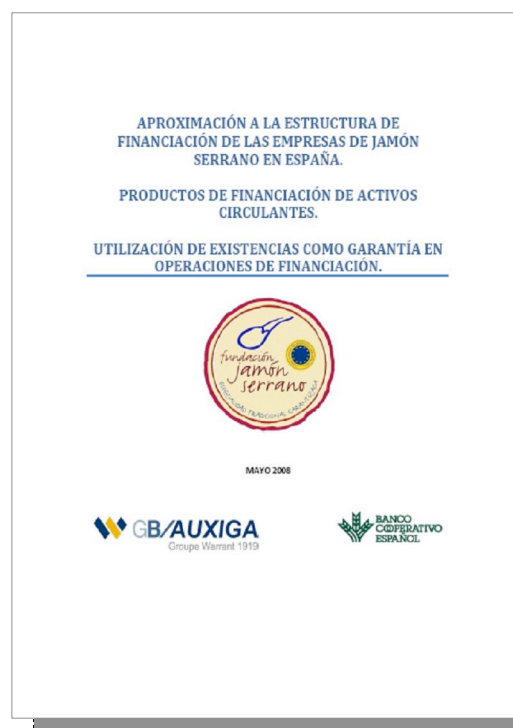
Por ello, la pignoración de existencias a través de la **Prenda Auxiga**, se convierte en una solución adecuada, beneficiando tanto a las empresas jamoneras como a las entidades financieras. En definitiva, se trata de garantizar la financiación con los bienes que están siendo financiados y que, además, constituyen el activo de mayor valor de la sociedad.

Si desea recibir información sobre el estudio
contacte con:

Carlos Cañas

e-mail: carlos.canas@gbauxiga.com

tlfno. **91 781 28 90**



2. Refinanciaciones en las Pymes: algunos puntos a considerar

Las Pymes españolas se han encontrado, de forma súbita, en un entorno de **falta de liquidez**, como consecuencia de los altos índices de **inflación**, la **reducción del consumo**, y el **alza de los tipos de interés**. Así, el número de **procesos concursales** ha crecido enormemente: en los 5 primeros meses de 2008, se han registrado casi tantos concursos de acreedores como en 2007 (836 frente a 952). Sólo en el mes pasado entraron en concurso 218 empresas. Y la opinión generalizada es que la crisis irá a más... Dentro de este contexto, cajas y bancos están endureciendo los requisitos para conceder financiación a las empresas, que en el mejor de los casos se limita a la solicitud de garantías adicionales.

Por lo tanto, los bancos recibirán en los próximos meses numerosas visitas de empresarios y directivos de Pymes, con el fin de renovar sus créditos o refinanciar sus deudas. Pueden adelantarse algunas cuestiones, en relación con estas futuras visitas:

- Es probable que el cliente, inicialmente, plantee la **negación de la realidad**, creyendo la crisis les afectará más a los demás, y que su situación es transitoria.
- Una vez aceptada la existencia del problema, el cliente a menudo se **autoconvence** de que podrá resolver la situación por sí mismo, sin ningún tipo de ayuda, “como en tantas otras ocasiones”. Es importante **asesorar** al cliente, ser sensible a su situación, presentarle alternativas valiosas para cubrir sus necesidades.
- Estas dos actitudes son peligrosas, en la medida en que, si no se **toma conciencia a tiempo** de la gravedad de la situación y se actúa en consecuencia, pueden producirse tensiones de tesorería que aceleren el deterioro.
- El cliente debe solventar los posibles problemas del corto plazo, pero con una visión a mayor plazo, tomando **medidas eficaces** para estabilizar la situación a medio plazo.
- La **información** a manejar debe ser, más que nunca, **fiable y de calidad**, y representar de forma razonable la realidad y expectativas de la empresa. Deberán incluir por tanto previsiones financieras, razonadas y soportadas, que permitan demostrar al banco analizar la capacidad de la empresa para atender pagos y devoluciones, asegurando la viabilidad de la empresa.

Dentro de este contexto, **GB Auxiga** colabora junto con las Entidades financieras ofreciendo asesoramiento y respuesta a las necesidades de sus clientes, proponiéndoles para ello, medidas creativas e innovadoras materializadas en la **Prenda Auxiga** y la puesta en valor de sus stocks.



ESPAÑA
GB AUXIGA S.A.
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 Sufren
75015 PARIS
Tel : +33 (0) 1.47.70.42.46
auxiga@auxiga.com
www.auxiga.com

BELGICA
WARRANT S.A.
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