



PRESTAMOS

Financiación de inversiones

“Conoce a tu oponente y conóctete a ti mismo”

Por tanto os digo: Conoce a tu enemigo y conóctete a ti mismo; en cien batallas, nunca saldrás derrotado. Si eres ignorante de tu enemigo pero te conoces a ti mismo, tus oportunidades de ganar o perder son las mismas. Si eres ignorante de tu enemigo y de ti mismo, puedes estar seguro de ser derrotado en cada batalla.

Fuente: Sun Tzu. “el arte de la guerra”

Los bancos han tenido, (y todavía tienen) grandes dificultades para cumplir con las normas de obligado cumplimiento emanadas de la reunión de **BASILEA(Suiza)***

(*) Normas de Basilea: Las normas de Basilea son unas recomendaciones elaboradas por el Comité de Basilea (formado por los bancos centrales más importantes del mundo) para establecer las condiciones mínimas que una entidad debe tener para asegurar su estabilidad. Existen tres directivas que han ido fijando esas condiciones de solvencia, y que se han puesto sobre la mesa en los acuerdos de **Basilea I** (1988); **Basilea II** (2004), que es el que se encuentra actualmente en vigor; y el recién aprobado acuerdo de **Basilea III**, que se pondrá en marcha desde 2013.

Entidades financieras

Core Capital = Capital de calidad = **9 % de capital sobre activos ponderados en función de su riesgo**

Empresas

Core Capital = Capital de calidad = **40 % de capital sobre activos ponderados(*) en función de su riesgo.**

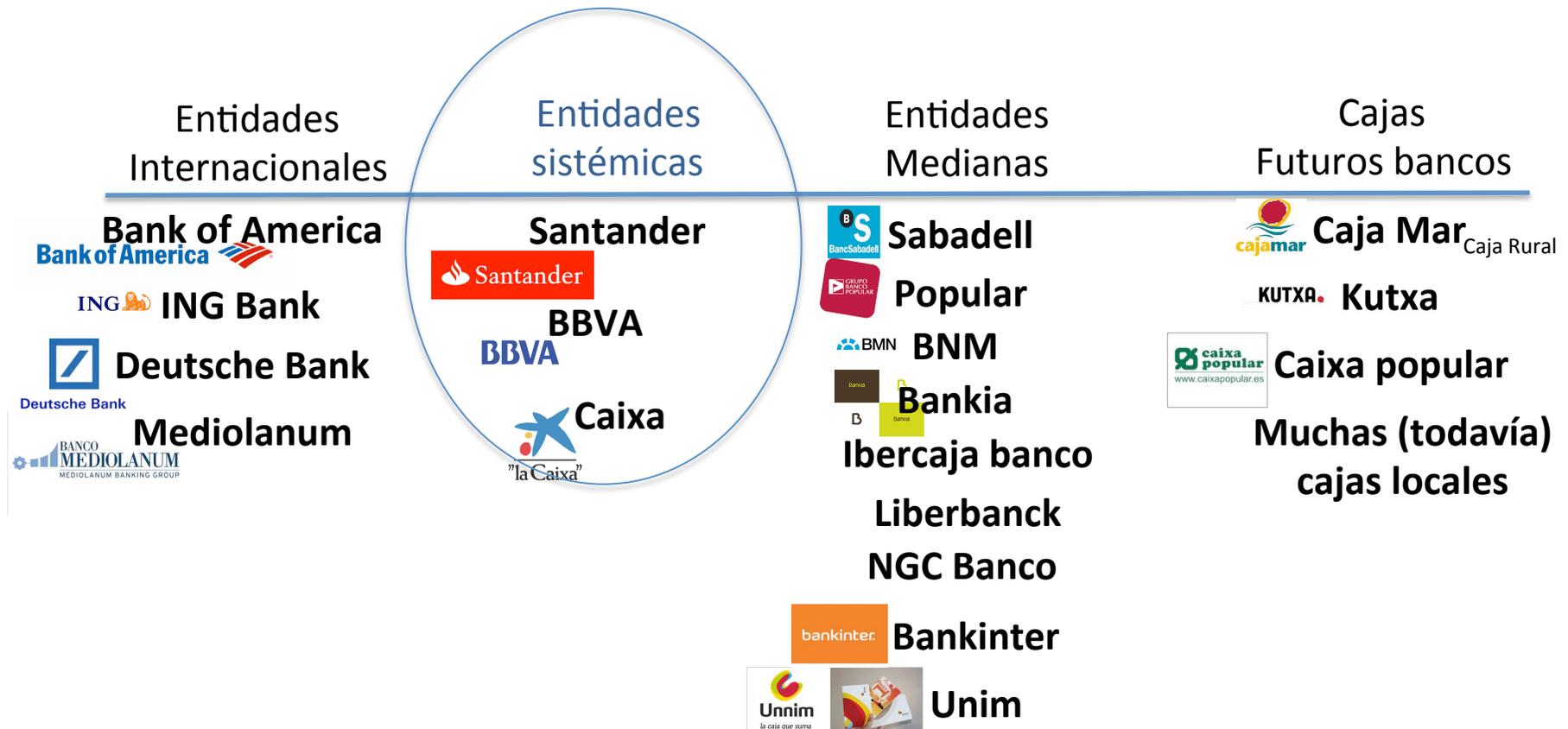
(*) Crédito de clientes

Los bancos han tenido, (y todavía tienen) grandes dificultades para cumplir con las normas de obligado cumplimiento emanadas de la reunión de BASILEA(Suiza)*

Ultimo índice de morosidad general sobre impago de prestamos **14%**

Ultimo índice de morosidad ICO sobre impagados **40%**

Últimos datos noviembre 2013



Financiación | Canales financieros. El pool bancario

Un ejemplo:

Una empresa tiene un endeudamiento bancario de 120.000 euros a corto plazo. ¿Cual seria el pool equilibrado?

BBVA	25%	20%
SANTADER	25%	19%
SABADELL	25%	19%
BANKIA	25%	18%
	100%	
BANKINTER		12%
POPULAR		12%
		100%

Financiación | Canales financieros. ¿cómo hay que negociar financiación?

Comisión de estudio
Comisión de negociación
Tipo de interés
Periodo de carencia
Otros gastos/TAE.

Hay que saber ¡lo que se pide y para que se pide!!

Un buen plan financiero, ¡Ayuda!!

Hay que saber ¡como pedirlo!!

Hacerlo de forma profesional!!

Hay que saber ¡que se **negocia** todo!!

Todo, es todo!!

Hay que saber ¡que se garantizan las operaciones!!

Solvencia, ¿Recuerdan?



Unión Europea
Fondo Social Europeo

PROGRAMAS

Financiación de inversiones

Financiación | Canales NO financieros

Principios clave

Crecimiento inteligente

Crecimiento sostenible

Crecimiento integrador

Innovación (I+D+i)

Clima, energía y transporte

Empleo y cualificaciones

Pilares u objetos de financiación

Educación

Competitividad

Lucha contra la pobreza

Sociedad digital

Objetivo de los fondos: Proyectos empresariales **bien preparados y sólidos**
Centrados en la viabilidad del proyecto, no exclusivamente en las garantías ofrecidas

Financiación | Canales NO financieros

Entidades Europeas

BEI
Enterprise
Europe
Network

Entidades nacionales

Cesce
Cofides
Enisa
Icex
Ico
Idae
CDTI

Entidades comunitarias

Ivf
Ivace

Canalización de los fondos para llegar a empresas



¿qué financian?

Financiación europea
en ámbito europeo

Inversiones en activos fijos
Participación de capital, Capital riesgo
Préstamos garantía, para emprendedores

Financiación europea
en ámbito nacional

Agrícolas
Pesca
Medioambientales
Innovación e investigación
I+D Industrial
Educación y formación
Cultura y medios de comunicación
Internacionalización
Innovación y tecnología
Liquidez

Hay que saber ¡lo que se pide y para que se pide!!

Preparar una memoria donde se demuestre todo lo que se pide

Hay que saber ¡como pedirlo!!

Hay que conocer muy bien lo que exige el programa antes de presentarlo

Hay que rellenar formularios algo tediosos pero lógicos

Hay que hacer un seguimiento de la gestión en la entidad

Hay que saber ¡que se garantizan las operaciones!!

Porque la entidad no quiere morosidad

Algunos programas se auditan todos los años

Algunos programas exigen ampliaciones de capital (Como Basilea, ¿Les suena?)

Ventajas de la financiación europea

- Los entes se centran principalmente en la viabilidad del proyecto y argumentación del mismo
- Los prestamos tienen los tipos de interés generalmente inferiores a los tipos en vigor en el mercado.
- Plazos de amortización ligados al proyecto de inversión.
- Comodidad para el arranque del mismo mediante plazo de carencia.