"Credit Bang y Credit Crunch de la economía española. El cambio financiero y la sostenibilidad de las PYMES. Un análisis en clave valenciana"

Leopoldo Pons Albentosa. Decano Presidente del Colegio de Economistas de Valencia Asistente de investigación: Manuel Rico Llopis

Castellón, 4 de junio de 2010

- 1. Los principios económicos básicos y la economía de la empresa
- 2. El endeudamiento de la economía española
- 3. La función de producción de las PYMES españolas
- 4. La negociación bancaria. Una aproximación a las CEEI's
- 5. Empresa y empresario. El empresario innovador y la confluencia del análisis Económico y de la economía de la empresa

- 1. Los principios económicos básicos y la economía de la empresa
- 1. El endeudamiento de la economía española
- 2. La función de producción de las PYMES españolas
- 3. La negociación bancaria. Una aproximación a las CEEI's
- 4. Empresa y empresario. El empresario innovador y la confluencia del análisis Económico y de la economía de la empresa

1. Los principios económicos básicos

Los dos principios básicos en Economía son:

• El principio de escasez

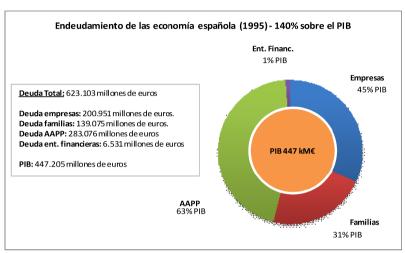
• El principio de coste-beneficio

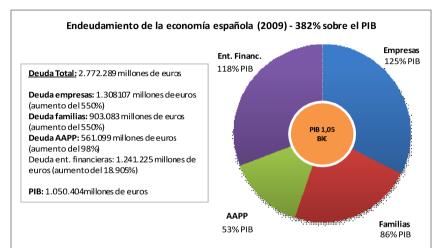
1. Los principios económicos básicos y la economía de la empresa

1. El endeudamiento de la economía española

- 1. La función de producción de las PYMES españolas
- 2. La negociación bancaria. Una aproximación a las CEEI's
- Empresa y empresario. El empresario innovador y la confluencia del análisis Económico y de la economía de la empresa

2. Endeudamiento de la economía española





Fuente: Elaboración propia a partir del Banco de España

Gran singularidad en el caso de las entidades financieras. Se ha producido un cambio de modelo que, actualmente, vuelve a cambiar

- 1. Los principios económicos básicos y la economía de la empresa
- 2. El endeudamiento de la economía española
- 1. La función de producción de las PYMES españolas
- 1. La negociación bancaria. Una aproximación a las CEEI's
- 2. Empresa y empresario. El empresario innovador y la confluencia del análisis Económico y de la economía de la empresa

3. Función de producción de las PYMES españolas

Clasificación de las PYMES

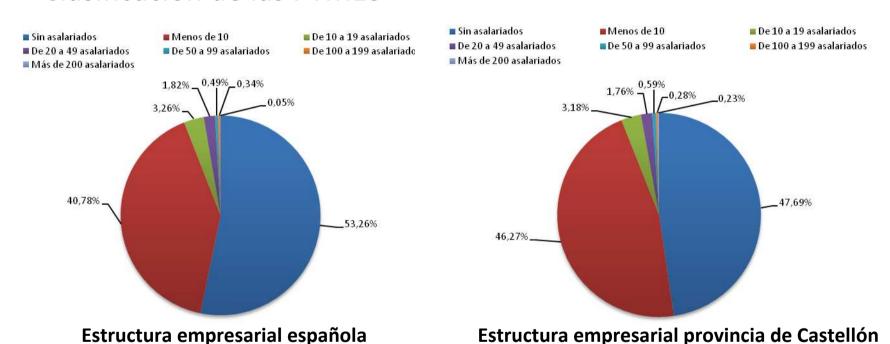
	Tipo de empresa		
Criterio	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa
Número de empleados	Menos de 10 empleados	Menos de 50 empleados	Menos de 250 empleados
Volumen anual de negocio		Menos de 7 millones €	Menos de 40 millones €
Balance total		Menos de 5 millones €	Menos de 27 millones €
Independencia	Como máximo el 25% de su capital o de sus derechos de voto pueden pertencer a una o varias empresas que no respondan a esta definición		

Fuente: Clasificación de la Unión Europea

- *Límites para la obligación de someter cuentas a **auditoría** en España, al menos dos de las siguientes condiciones:
- Activo: más de 2,3 millones de euros
- Facturación: más de 4,7 millones de euros
- Al menos 50 trabajadores en ese ejercicio

3. Función de producción de las PYMES españolas

Clasificación de las PYMES

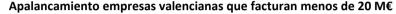


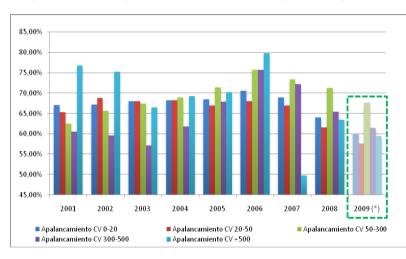
Más del 90% de empresas son microempresas (menos de 10 asalariados)

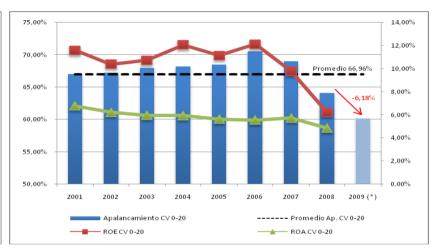
3. Función de producción de las PYMES españolas

Una aproximación cuantitativa: apalancamiento de las PYMES

Apalancamiento empresas valencianas. 2001-2008, previsiones para 2009







Etapa de expansión del apalancamiento: 2001-2006 A partir de 2007 las empresas pequeñas se empiezan a desapalancar

- 1. Los principios económicos básicos y la economía de la empresa
- 2. El endeudamiento de la economía española
- 3. La función de producción de las PYMES españolas
- 1. La negociación bancaria. Una aproximación a las CEEI's
- Empresa y empresario. El empresario innovador y la confluencia del análisis Económico y de la economía de la empresa

4. Negociación bancaria. CEEI's

Negociación bancaria: la vuelta al cánon

¿Cómo piensa un banco? Una serie de principios

- Los créditos se destinan a empresas que ganan dinero para que sigan ganando dinero
- 2. Los clientes esperan un apoyo incondicional que no es viable como norma de actuación comercial
- 3. No siempre la información del solicitante es veraz y completa; impregnada de optimismo
- 4. En caso de duda, no prestar
- 5. Las operaciones **especulativas** no son financiables
- 6. Ser conservadores y diversificar riesgos
- 7. Ser profesionales, comprobar la seguridad de la operación y pedir y cumplimentar la documentación adecuada.

4. Negociación bancaria. CEEI's

Negociación bancaria: de nuevo el cánon de los 90

¿Cómo debe pensar la empresa?

- 1. Tener claro a qué va a dedicar el dinero del préstamo. Identificación de la necesidad y en su caso de los elementos de la inversión
- 2. Cuánto va a necesitar: importe de la inversión
- 3. En función de la capacidad, definir las características del producto (financiero) que cree más idóneo para sus necesidades
- 4. Preparación de la documentación relativa a la empresa y a la operación (legales, administrativos, plan de viabilidad, etc)

4. Negociación bancaria. CEEI's

Negociación bancaria

Compensaciones

Compensaciones	Activas Ceder al banco operaciones de activo que le proporcionan rentabilidad	Pasivas Facilitar al banco operaciones de captación de recursos	Mediación Permitir al banco que nos facilite ciertos servicios
Directas Ofrecidas directamente por el solicitante	Descuento papel, <i>leasing</i> , póliza de crédito, etc.	Cuentas de tesorería, planes de pensiones, etc.	Cartera de valores, domiciliación de recibos, seguros sociales, tributos e impuestos, pago de nóminas
Indirectas Ofrecidas por terceros vinculados al solicitante	'	Cuentas personales de los socios, etc.	Carteras de valores de socios y directios, domiciliaciones de éstos, etc.

- 1. Los principios económicos básicos y la economía de la empresa
- 2. El endeudamiento de la economía española
- 3. La función de producción de las PYMES españolas
- 4. La negociación bancaria. Una aproximación a las CEEI's
- 1. Empresa y empresario. El empresario innovador y la confluencia del análisis Económico y de la economía de la empresa

5. Empresa y empresario

Estrategia y estructura: Asegúrese de que funciona

- Confluencia del Análisis Económico y la economía de la empresa
- Empresario como Director y Administrador

Para cualquier duda o consulta sobre los trabajos realizados o la presentación, pueden contactar en

www.leopoldopons.com

lpa@leopoldopons.com

FIN

GRACIAS POR SU ATENCIÓN