

Financiación Alternativa

Nuevas oportunidades

Loreta Calero
Madrid, Octubre 2017



Nuevo Mercado

Nueva Visión

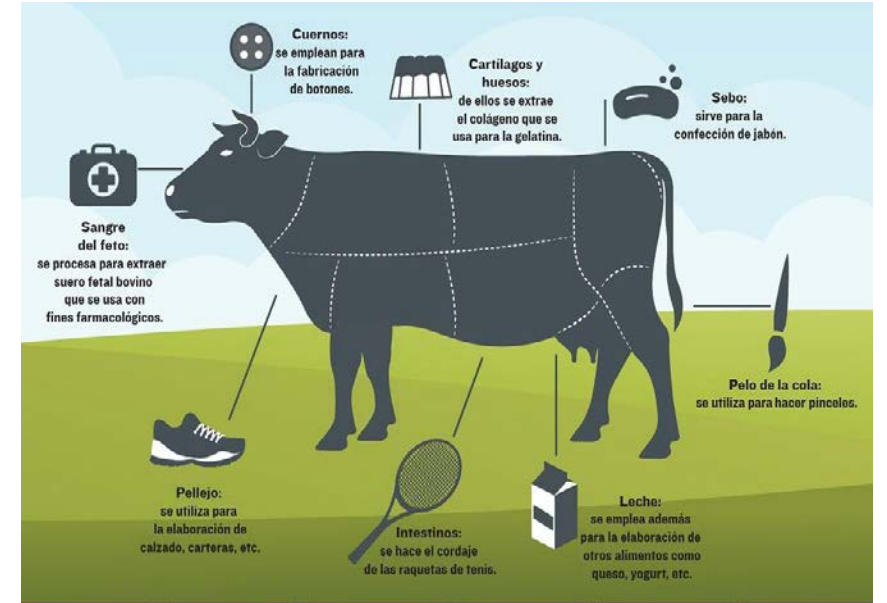
Economía colaborativa



Confianza



VS



Proactiva

Reactiva

Estructuración de la financiación ad hoc a las necesidades del cliente/ formalización

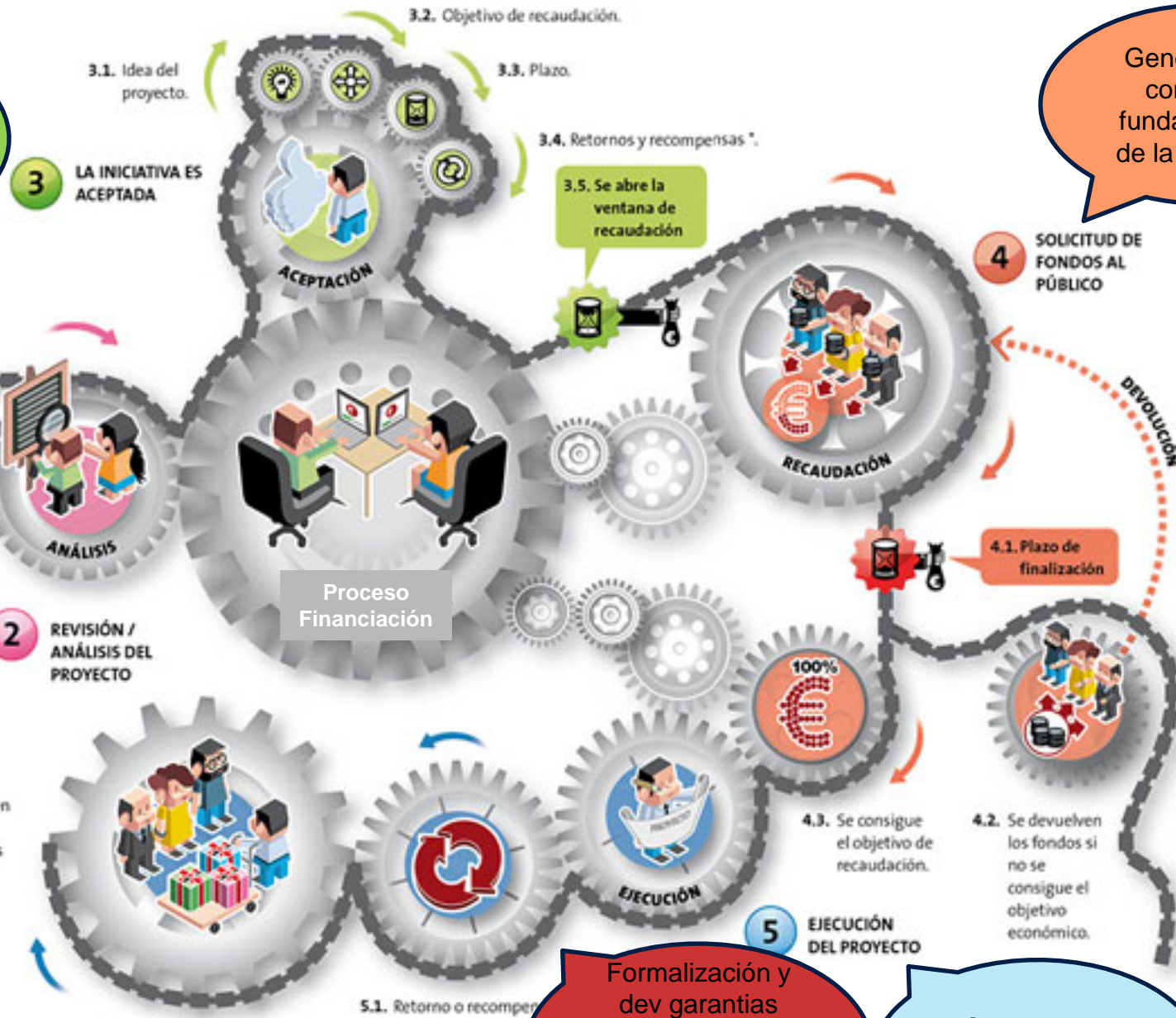
Generador de confianza, fundamentales de la compañía

Generador oportunidades de inversión/ Financiación

Entendimiento del negocio, flujos de fondos, necesidades de tesorería, garantías

Misión Experto Contable:

Agregar valor en todas las fases del Proyecto



Formalización y dev garantías adicionales, búsqueda de nuevas necesidades

Seguimiento proyecto/ Alerta desviaciones

3

1 Valor para el **financiado**

2 Valor para el que **financia**

3 Otros **valores adicionales**

Para el financiado

- ⇒ **Identificación** de necesidades anticipada
- ⇒ **Conocimiento** y entendimiento necesidades
- ⇒ **Documentación** mejor elaborada, agilidad
- ⇒ **Mejores condiciones** en tipos y plazos
- ⇒ **Estructuración ad –hoc** a las necesidades del cliente
- ⇒ **Flexibilidad** de salida
- ⇒ **Seguimiento** plan vs financiación
- ⇒ **Formalización** del contrato y resolución del mismo

Para el financiador

- ➔ Generador de flujo de **operaciones**
- ➔ **Documentación** adecuada
- ➔ **Confiabilidad** de la información
- ➔ Evaluación del **riesgo** y confort en la financiación aprobada
- ➔ Mejor **seguimiento** del proyecto
- ➔ Identificación **anticipada** de eventuales desviaciones

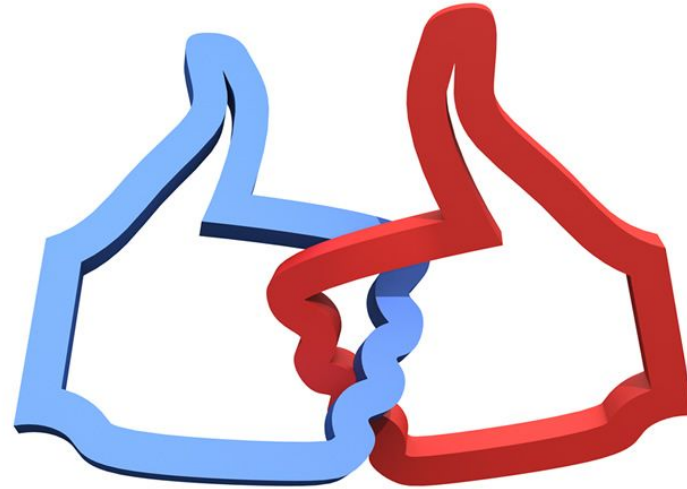
Otros valores adicionales

- ⇒ Posibilitador, generador de **Confianza** para ambas partes
- ⇒ **Cumplimiento normativo** (PBC por origen y destino de los fondos, responsabilidades administradores, etc)
- ⇒ **Transparencia** y evidencia en la toma de decisiones
- ⇒ Requisitos adicionales por el regulador a los fondos, **servicios profesionales**
- ⇒ **Captador de inversores** para los fondos.

Es una actividad ¿rentable?

CUANTITATIVOS

- 💡 Servicios de alto Valor Añadido no se cuantifican los honorarios en horas si no en el éxito en la obtención de la financiación
- 💡 Mayor margen que los servicios tradicionales
- 💡 Posibles servicios profesionales a los fondos por cumplimiento normativo
- 💡 Posible servicio de Identificación y captación de inversores para el fondo.



CUALITATIVOS

- 💡 Amplía la oferta de servicio, mayor servicio al cliente
- 💡 Cambio de enfoque de venta de servicios a proveer soluciones
- 💡 Servicios de valor, generación proactiva de oportunidades
- 💡 Nuevas vías de colaboración que lazos con nuestros clientes, evita fugas a opciones automatizadas.- volver a las 4D

Aspectos cualitativos a tener en cuenta

10 áreas donde agregamos valor

1. **Agilidad en la recopilación de información básica actualizada (Cuentas anuales, escrituras)**
2. **Plan de negocio, proyecciones financieras**
3. **Flujos de caja y necesidades de tesorería, pool Bancario y servicio a la deuda**
4. **Entendimiento del negocio, y asignación de las necesidades de financiación a proyectos/ líneas, segregación de actividad principal y accesorias**
5. **Determinación del EBITDA ajustado , análisis crítico del mismo (excepcionales o no recurrentes)**
6. **Estructuración de la operación adecuada al negocio y necesidades del cliente**
7. **Identificación de posibles colaterales**
8. **Entendimiento de plazos, estructuras internas de funcionamiento, acuerdos sociales**
9. **Retos del negocio y necesidades de transformación del mismo**
10. **Cumplimiento normativo, transparencia y evidencia del proceso. Responsabilidades**

En definitiva: Ayudamos a viabilizar proyectos

“Hay tres grupos de personas , los que hacen que las cosas pasen, los que miran las cosas que pasan y los que preguntan que pasó”

Nicholas Murray

Gracias!



Loreta Calero

icalero@crowehorwath.es