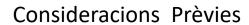
TUTORIAL «AIXECA EL TEU NEGOCI»





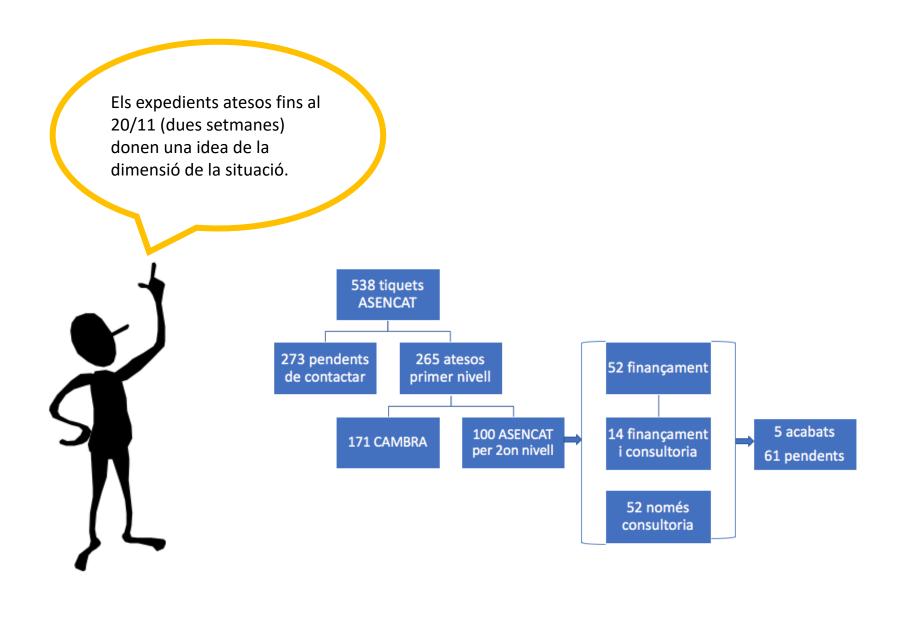


• En una situació de normalitat, la major part d'assessoraments que fem a ASENCAT són a mig o llarg termini; la majoria d'ells, a nous emprenedors o petites empreses, amb acompanyament per desenvolupar el seu projecte de negoci i amb formació en tots els àmbits de la gestió empresarial. Són, per tant, assessoraments de mig o llarg recorregut.

Consideracions Prèvies



Però ara estem en una situació d'excepcionalitat; i situacions excepcionals requereixen decisions excepcionals. Col·laborar amb la campanya de les Cambres Catalanes i aportar el nostre gra de sorra per ajudar a empreses i autònoms amb dificultat, és un privilegi i forma part del nostre ADN. Però si no volem acabar col·lapsats, cal estar ben organitzats, ser eminentment pragmàtics i tenir les idees molt clares sobre quina ha de ser la nostra aportació a la campanya de les Cambres, especialment pel que fa a l'assessorament sobre finançament.



Algunes consideracions que hauríem de tenir presents abans i durant l'entrevista amb l'empresari o autònom, en especial pel que fa a l'apartat de finançament.



1

• Primer de tot, es aconsellable explicar a l'interlocutor Qui som; Què fem (i què no fem) a ASENCAT. Això ajuda d'inici a situar el rol de cadascú durant la posterior conversa. «Nosaltres no som empleats de la Cambra de Barcelona, però sí que tenim el privilegi de col·laborar-hi en la magnífica campanya de les Cambres Catalanes, batejada amb el nom «Aixeca el teu negoci», per ajudar a les empreses i autònoms del país que més pateixen la crisi degut a la caiguda o cessament d'activitat».

Algunes consideracions que hauríem de tenir presents abans i durant l'entrevista amb l'empresari o autònom, en especial pel que fa a l'apartat de finançament.



2

• A nivell intern nostre, cal diferenciar el que és un assessorament amb caràcter general i en una situació de normalitat (on gairebé sovint —i després de fer el pla de viabilitat econòmica i financera—, hi ha necessitat de finançament aliè), del que és una consulta puntual sobre les necessitats de finançament provocades per una caiguda de vendes o cessament temporal de l'activitat; necessitats provocades per disposicions dels governs i que afecten de manera especial a determinats sectors de l'activitat econòmica.

Algunes consideracions que hauríem de tenir presents abans i durant l'entrevista amb l'empresari o autònom, en especial pel que fa a l'apartat de finançament



3

• En aquest segon supòsit, hem de pressuposar d'inici (i després verificar-ho — no documentalment—, durant la conversa amb l'interlocutor), que l'empresa o autònom funcionava bé abans de veure's afectada per la crisi, i que una vegada s'acabi, l'empresari creu que tornarà a una situació de normalitat; això sí, amb més endeutament i amb els canvis (riscs i oportunitats), que tota crisi provoca. Es tracta, doncs, d'esbrinar quina era la situació de l'empresa abans de la crisi, quina és la situació actual i quines previsions ha fet l'empresari per a la l'etapa post-pandèmia.

Algunes consideracions que hauríem de tenir presents abans i durant l'entrevista amb l'empresari o autònom, en especial pel que fa a l'apartat de finançament.



4

Cal tenir present, i deixar-ho clar a l'interlocutor, que nosaltres no som qui concedirà el finançament; però sí que el podem informar sobre quines alternatives hi ha actualment al mercat i sobre quina és la més adient a les seves necessitats. I també com accedir-hi. I per fer-ho amb honestedat i transparència, cal que l'empresari ens faciliti verbalment informació sobre la seva empresa (tant a nivell qualitatiu com quantitatiu). I cal conèixer també quins són els criteris que tenen les entitats o institucions prestadores per concedir finançament. El que per l'empresari és una operació de finançament (inversió, circulant...), per l'entitat prestadora (els analistes de risc dels bancs), és una operació eminentment de risc.

Quins són els criteris que tenen amb caràcter general les entitats financeres i les institucions per deixar diners a crèdit?



- Doncs gairebé volen estar segures que els diners que presten avui al prestatari, aquest els hi podrà tornar en el futur. I per això volen conèixer el passat, el present i les previsions de futur de l'empresa. I també de l'empresari! I per si les previsions de l'empresa no s'assoleixen, generalment volen assegurar el reemborsament exigint garanties addicional, com poden ser l'aval personal dels accionistes, o amb la garantia de l'Estat (crèdits ICO), o amb l'aval de societats de garantia recíproca, com AVALIS.
- Resumint: les entitats financeres deixen diners a les empreses que van bé, perquè continuïn anant bé i puguin tornar-los amb interessos en el futur.

Què hauríem de preguntar a l'empresari per poder-lo informar i aconsellar sobre finançament?



a

L'empresari ja acostuma a esplaiar-se sobre les característiques del seu negoci (dels productes o serveis que fabrica i/o comercialitza, de com l'ha afectat la crisi...).

Nosaltres li hem de preguntar sobre el passat de l'empresa: el volum i
evolució de les vendes i del compte de resultats dels tres anys anteriors a la
crisi..., sobre l'endeutament que tenia...., sí complia puntualment amb les
obligacions de pagaments, tant amb les entitats financeres com amb els seus
proveïdors i subministradors de serveis...

Què hauríem de preguntar a l'empresari per poder-lo informar i aconsellar sobre finançament?



b

• Li hem de preguntar també sobre el present: sobre quines mesures ha pres per fer front a la crisi, si té activitat i quina és la situació actual de vendes, quin endeutament addicional ha fet per fer front els pagaments en la primera fase de la crisi; quines mesures ha pres per reduir les despeses d'estructura (lloguers, ajornament de préstecs, de subministres, de despeses de personal -ERTOS- ...); si està al corrent de pagament amb la seguretat social, amb hisenda...; si consta en algun registre de morosos (ASNEF, RAI ...). I quines són les despeses d'estructura actuals i quines necessitats té de finançament per aguantar fins que es torni a normalitzar la situació...

Què hauríem de preguntar a l'empresari per poder-lo informar i aconsellar sobre finançament?



С

• I, finalment, li hem de demanar també si ha repensat el futur de l'empresa. I quines mesures de millora té previst implementar, tant a nivell organitzatiu com d'estratègies de màrqueting per adaptar-se a la nova situació post pandèmia.



• Amb la informació que l'empresari ens ha proporcionat, ens podem fer una idea sobre la rendibilitat i viabilitat de l'empresa abans de la crisi; de com la crisi l'ha afectat en el present; dels seus objectius de futur; de quin import i tipus de finançament necessita i de les possibilitats que té de que li concedeixin. Cal tenir present que hi ha productes adients per a cada necessitat financera: el circulant es finança amb pòlisses de crèdit, bestreta de rebuts..., i la inversió mitjançant préstecs, leasings, rentings...



• El podem informar dels tipus de finançament que hi ha al mercat per afrontar la crisi i de quins són els més adients en el seu cas particular. Tenim la informació al nostre abast i actualitzada al moment a la nostra pàgina WEB a l'apartat «T'INTERESSA». A aquesta informació també hi té accés l'assessorat, a més dels enllaços directes amb l'ICF, en el supòsit que hi vulgui sol·licitar el finançament.

Quines entitats poden facilitar-li el finançament que necessita?



- En primer lloc és aconsellable (com a primera opció), que s'adreci al seu banc, que és qui més coneix la seva trajectòria com a empresa i com a empresari. És possible que ja l'hagin finançat amb crèdits ICO en la primera fase de la crisi (probablement de manera parcial per la minsa quota que tenien). En aquest supòsit, cal informar-lo que pot demanar allargament de la carència. I també que recentment el consell de ministres ha aprovat una nova línia de crèdits ICO per finançar les empreses en aquesta segona fase de la pandèmia.
- També el podem informar de les línies de finançament de l'ICF, algunes d'elles amb l'aval de la Societat de Garantia Recíproca AVALIS.
- Finalment, per finançar l'autoocupació o el circulant per imports inferiors a 25.000€, hi ha un conveni signat amb Microbank.

Qui ha de demanar el finançament?



- El finançament **l'ha de demanar l'empresa** directament al seu banc o a l'Institut Català de Finances. En aquest darrer supòsit, mitjançant la pàgina WEB de l'ICF, on podrà sol·licitar directament la quantitat i el tipus de finançament que necessita. I on l'informaran també de la documentació que ha de presentar. Algunes empreses requeriran de l'ajuda del seu gestor per preparar la documentació pertinent.
- En el cas de que la sol·licitud es tramiti per l'entitat *Microbank*, si es tracta d'un projecte d'autoocupació, cal que aportin un pla de viabilitat financera i el sènior que l'assessora ha de fer un informe favorable. I si es tracta de finançar el circulant, un informe de les necessitats. Aquest informes s'hauran de canalitzar a *Microbank* mitjançant *email* a <u>vfernandez@asencat.cat</u>

Requisits establerts per la Cambra a complimentar pel sènior.



1

• Complimentar un informe de 1er nivell on hi consti a l'encapçalament les dades de l'empresa i l'empresari. L'objectiu d'aquest primer informe, emprant la terminologia d'urgències hospitalàries, és fer un cribratge. Es tracta d'esbrinar quines són les necessitats de l'empresa i en què volen ser assessorats. I fer a continuació un breu resum posant una (o unes) X a les caselles corresponents. Aquest primer contacte amb l'empresari s'hauria de fer el més aviat possible. Al finalitzar el contacte amb el sol·licitant, seria aconsellable enviar-li un correu electrònic facilitant-li l'enllaç a la nostra pàgina WEB i convidant-lo a entrar a apartats que li poden interessar, com «T'INTERESSA» i el programa integral d'emprenedoria READY.

Requisits establerts per la Cambra a complimentar pel sènior.



2

• Complimentar un informe de 2on nivell només en els casos d'assessorament que recauen a ASENCAT (finançament, replantejament de negoci, Reempresa i Cessament d'activitat-reempresa). Aquest informe hauria de ser més complert que el primer. Quan es preveu que l'assessorament serà a mig o llarg termini, és aconsellable tancar el més aviat possible l'informe de 2on nivell per a la Cambra i deixar el cas obert a la plataforma PRISMA per continuar amb l'assessorament (l'informe de 2on nivell seria, en aquests supòsits, l'equivalent a l'informe d'analista).

Requisits establerts per la Cambra a complimentar pel sènior.



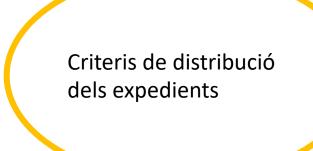
3

IMPORTANT:

• Donat l'elevat volum d'expedients que entren —amb l'ànim de ser pragmàtics—, quan en el primer contacte amb l'empresari detectem que només necessita assessorament sobre finançament, si l'interlocutor disposa de temps suficient, és aconsellable donar-li la informació i l'assessorament corresponent durant la mateixa entrevista, i complimentar a continuació ambdós informes (el de 1er i 2on nivell). «Matar dos pardals d'un sol tret», diuen en llenguatge popular.



• Conforme arribin de la Cambra, el responsable d'àrea de consultoria d'ASENCAT els distribuirà als diferents centres en funció dels recursos de cada centre. El Responsable de Centre, fent les tasques de responsable d'equip, als assignarà als sèniors, que contactaran amb l'empresari i faran l'informe de 1er nivell (i de 2on nivell, si s'escau).





b

- En els expedients que es quedin a ASENCAT, s'ha de fer un informe de **2on nivell**, i es distribuiran amb els següents criteris:
 - a) Si l'empresa només necessita finançament, se n'ocuparà el mateix centre que ha fet el 1er nivell i, preferentment, el mateix sènior que havia contactat amb l'empresari a 1er nivell (si la situació ho havia permès, en el primer contacte el sènior ja hauria fet l'assessorament corresponent i complimentat els dos informes).
 - b) Quan l'empresa necessita altre tipus d'assessorament de més llarg recorregut amb o sense necessitat de finançament—, l'assessorament el farà el centre més proper a la ubicació de l'empresa, excepte en els casos que aquest estigui saturat. Aleshores s'enviarà al centre que tingui més recursos per fer-ho.
 - c) En els casos de Reempresa i Cessament d'Activitat-reempresa el responsable d'equip/centre ho traslladarà al sènior Joan Mercadal <u>imercadal@asencat.cat</u>.

