

Líneas Actuación para la Viabilidad

Afinsa Bienes Tangibles, S.A.

Líneas Actuación Viabilidad



- **Introducción**
- **Antecedentes**
- **Situación Actual**
- **Plan de Acción I**
- **Plan de Acción II**
- **Plan de Acción III**

Líneas Actuación Viabilidad



I. Introducción

20 de julio de 2006

I. Introducción



- Con fecha 9 de mayo de 2006 el Juzgado de Instrucción número 1 de la Audiencia Nacional de España procede a la Intervención Judicial de la Compañía Afinsa Bienes Tangibles, S.A.
- Como consecuencia de la intervención se procede a la suspensión de la actividad de la Compañía y filiales ubicadas en territorio nacional, quebrando de forma traumática el **principio de empresa en funcionamiento**.
- Simultáneamente, la gran mayoría de los medios de comunicación inician un proceso de difusión masiva de información no veraz, generando una significativa alarma social así como un gran perjuicio al Fondo de Comercio de la Compañía.
- En este escenario de “pánico social”, los asesores y trabajadores de Afinsa, han estado defendiendo en todo momento, desde la absoluta certeza de su inocencia, su total lealtad a los clientes y al cumplimiento de los compromisos adquiridos con ellos, como han estado haciendo en los 26 años de vida de la Compañía.

I. Introducción



2. Concepción global de la Compañía:

Los Bienes Tangibles de Colección, solo en el ámbito de la Filatelia, cuentan con más de **100 millones de coleccionistas**, lo que le confiere una gran estabilidad. Alemania está considerado el país más potente en coleccionismo filatélico en Europa, contando con más de 6 millones de coleccionistas. **E.E.U.U. cuenta con más de 25 millones y China con más de 40 millones de coleccionistas.**

Grupo Afinsa, está presente en todo el mundo y es el número uno de este mercado.

El mercado de Bienes Tangibles de Colección en el mercado americano, sólo en una parte del mercado electrónico B2C (transacciones entre empresa y clientes finales), sin tener en consideración el C2C (transacciones clientes con clientes) ni un mercado físico (tiendas, subastas...) en el año 2002 realizaron transacciones por un valor que ascendía a 18.720 millones de dólares (casi 3 billones de las antiguas pesetas)

I. Introducción



El mercado del coleccionismo filatélico alcanza un volumen de más de 10.000 millones de dólares anuales a nivel mundial.

El volumen de negocio del coleccionismo de inversión en nuestro país asciende a más de 2.000 millones de euros anuales, contando con 450.000 inversores y entre 500.000 y 1.000.000 de coleccionistas.

Esta excelencia se demuestra en las publicaciones y estudios realizados en Congresos Nacionales o Intervenciones de Economía, así como la publicación en revistas científicas y la impartición del conocimiento en Universidades y en cursos de especialización.

I. Introducción



MODELO DE NEGOCIO AFINSA BIENES TANGIBLES, S.A.

- El negocio de esta Compañía se basa en el Mercado del Coleccionismo, sin este no existiría la inversión en Bienes Tangibles de Colección.
- El mercado del Coleccionismo siempre ha existido pero estaba en manos de grupos elitistas con gran poder adquisitivo que obtienen grandes revalorizaciones.
- La innovación de esta Compañía radica en permitir el acceso a este mercado de pequeños inversores gracias a nuestro conocimiento de mercado (Know – How).
- La concepción del negocio de Grupo Afinsa es global, creando sinergias en el mercado de los Bienes Tangibles de Colección,
 - Líder del mercado del Coleccionismo a nivel mundial a través de Escala Group, donde el valor de las acciones a 8 de mayo de 2006 era de 900 millones de dólares.
 - Líder del mercado de la inversión a través de Afinsa Sistemas de Inversión.
 - Líder en la distribución de Novedades Filatélicas a nivel mundial a través de Philagroup.

I. Introducción



3.- Objetivo de las Acciones para la Viabilidad de AFINSA Bienes Tangibles, S.A.

- **Atender todos los compromisos y obligaciones contractuales con terceros (Contratos mercantiles suscritos con los clientes, contratos laborales y de agencia, contratos mercantiles suscritos con los proveedores, administración pública, etc.)**
- **Reanudar la actividad de la Compañía conforme a la Disposición Adicional IV de la Ley 35/2003 de 4 de noviembre y dentro del marco establecido por las autoridades competentes solicitando, como en otras ocasiones, la regulación sectorial.**
- **Realizar otras actividades sinérgicas con las potencialidades de la Compañía.**



II. Antecedentes

II. Antecedentes



2. Trayectoria empresarial de la Compañía

Los Bienes Tangibles de Colección – arte, filatelia, numismática, antigüedades...- han sido el eje principal de la actividad del **Grupo Afinsa** desde su constitución en 1980.

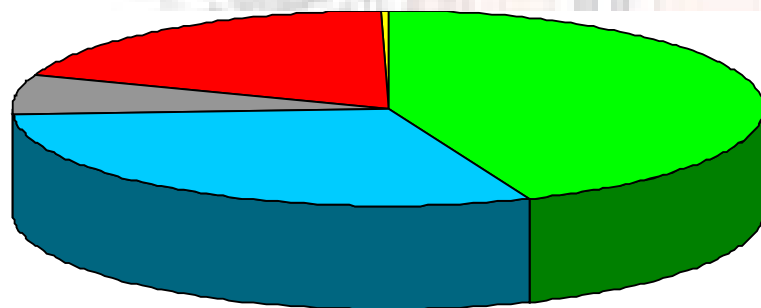
En la actualidad, el Grupo Afinsa se ha convertido en el líder mundial en inversión en Bienes Tangibles. Con una cartera de clientes en continuo crecimiento, implantación internacional, un gran equipo de profesionales y la más completa e innovadora gama de productos.

Del mismo modo y desde hace 25 años, el **Grupo Afinsa** ha apostado y potenciado el desarrollo del Coleccionismo en todas sus facetas, fomentando su difusión, facilitando la adquisición de cualquier pieza y aportando dinamismo al mercado.

En su vertiente del coleccionismo, opera internacionalmente participando como socio de referencia en el accionariado de diferentes compañías, especialmente en el de Escala Group, sociedad que cotiza en Nasdaq.

II. Antecedentes

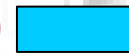
3. El histórico de pagos a la sociedad de los últimos 10 años ascienden a 1.168 millones de euros, distribuidos de la siguiente manera:



Cientes: 514



Asesores y empleados: 349



Pagos proveedores: 78



Admón. Públicas: 225



Dividendos Accionistas: 2



II. Antecedentes



4. Estados financieros ejercicio 2005:

Activo		Pasivo	
Inmovilizado Inmateriales	215	Capital	45.000
Inmovilizado Materiales	4.776	Reservas	7.567
Inmovilizado Financiero	87.963	Resultados Ejercicio	43.291
Gtos. Dist. Varios Ejercicios	17	Ing. Dist. Varios Ejercicios	1.283
Existencias	114.381	Prov. Riesgos y Gastos	152.064
Deudores	74.126	Acreedores a L/P	146
Inv. Financieras Temporales	128.615	Acreedores a C/P	127.116
Tesorería	1.461	Prov. Riesgos y Gastos C/P	35.087
	411.554		
Total		Total	411.554

Expresado en miles de euros

Pérdidas y Ganancias	
Importe Neto Cifra Negocios	696.648
Otros Ingresos Explotación	110.132
Aprovisionamientos	- 486.176
Gtos. Personal	- 25.084
Dotaciones Amortizaciones	- 3.506
Variación Prov. Tráfico	- 128.235
Otros Gastos Explotación	- 73.183
Bº EXPLOTACIÓN	90.596
Resultado Financiero	- 3.311
Resultado Ext. Positivo	184
Bº ANTES IMPUESTOS	87.470
Impuesto Sociedades	- 44.178
RESULTADO EJERCICIO	43.291

5. Clientes:

- Valor filatelia propiedad clientes (valor catálogo)..... 1.900 millones
- Total compromisos con clientes.....1.866 millones

III. Situación Actual

III. Situación Actual



1. Limitaciones al alcance del plan:

1.1. Precintado del archivo corriente e histórico físico de la Compañía dentro de las medidas cautelares dictadas por el juzgado de instrucción número 1 de la Audiencia Nacional.

1.2 Acceso exclusivamente en modo consulta a los sistemas de gestión de la Compañía, que se requieren para la actualización de la información económico financiera, según instrucciones dadas por el Administrador Judicial.

1.3 Imposibilidad de la contratación y abono de servicios expertos externos para la asistencia en la elaboración del plan de reactivación.

III. Situación Actual



2. Fundamentos teóricos en la determinación y el análisis del estado actual de la compañía:

2.1 La suspensión de la actividad establecida por el juzgado de instrucción número 1 implica la ruptura del principio de empresa en funcionamiento y por tanto, no es posible la aplicación de las normas de valoración recogidas en el Plan General de Contabilidad, por consiguiente procede el empleo del valor estimado de realización.

2.2 El valor estimado de realización constituye un criterio que está sujeto a un alto de grado de subjetividad.

2.3 No obstante, el principal Patrimonio de la Compañía no se encuentra recogido en el balance patrimonial de la misma, ya que éstos nuestra Red Comercial, Empleados y Clientes de la Compañía.

III. Situación Actual



Valoración actual Activo Intangible:

Los papeles protagonistas en la creación de valor, se encuentran en la actualidad en variables como la calidad, tecnologías de la información, recursos humanos, I+D, capital intelectual o capacidad de aprendizaje, estrategia, servicio al cliente, capacidad de reacción y sistemas integrados de producción, etc...

1. **Red Comercial:** Relaciones contractuales con asesores Comerciales y trabajadores de la red comercial. Los asesores comerciales y los trabajadores que pertenecen a la estructura de la red comercial, presentan las siguientes características:
 - Estructura: Delegaciones + Direcciones Regionales + Coordinación Comercial.
 - Cuadros con relación contractual y número.
 - Excelente Clima Laboral según últimas encuestas realizadas
2. **Servicios centrales:** Se estructuran del siguiente modo:
 - Estructura orgánica y funcional.
 - Categorías.
 - Buen Clima Laboral según últimas encuestas
3. **Clientes:**
 - Gestión integral de Servicio al Cliente
 - Sinergias de nuevos servicios y negocios
 - Excelente valoración con respecto a la Compañía (Estudio realizado por experto independiente)



VI. Plan de Acción I

IV. Plan de Acción I



1. Preservación de los activos:

1.1 Asociaciones de empleados/asesores y Clientes: Se han creado diferentes asociaciones independientes cuyo **objetivo principal es la recuperación total de sus inversiones y el mantenimiento de sus puestos de trabajo.**

1.2 Preservación Organización y Sistemas: Hasta la fecha, la Organización y los Sistemas se han mantenido operativos al 100%.

1.3 Tesorería y activos líquidos

1.4 Solicitud de levantamiento de suspensión de la actividad

1.5 Solicitud de regulación breve con periodo transitorio de la actividad descrita en la DA IV.

Por lo expuesto anteriormente, proponemos a continuación los diferentes Planes de Acción.

IV. Plan de Acción I



Planteamiento posibles escenarios

Escenario según la nueva Ley Concursal (50% quita – 50% espera): Este planteamiento consistiría en disminuir los compromisos con el cliente en un 50% y recuperar el 50% restante a lo largo de 5 años.

2.007		2.008		2.009		2.010		2.011	
Compromisos	(209)	Compromisos	(209)	Compromisos	(209)	Compromisos	(209)	Compromisos	(209)
Ingresos		Ingresos		Ingresos		Ingresos		Ingresos	
Mant. Contratos		Mant. Contratos		Mant. Contratos		Mant. Contratos		Mant. Contratos	
Nuevos Compromisos		Nuevos Compromisos		Nuevos Compromisos		Nuevos Compromisos		Nuevos Compromisos	
Saldo Total	(209)	Saldo Total	(209)	Saldo Total	(209)	Saldo Total	(209)	Saldo Total	(209)

IV. Plan de Acción I



2. Escenarios propuestos por Afinsa Bienes Tangibles

Estos escenarios se presentan en las siguiente modalidades: Pesimista, Normal y Optimista.

2.A Debido a la pérdida de **confianza del sector**, provocada por los acontecimientos acaecidos, en los tres escenarios viables que presentamos, partimos del hecho que durante el primer año no se producen prácticamente ingresos, concentrándonos principalmente en la **recuperación del Fondo de Comercio**.

2.B Terminología empleada en los escenarios:

-Compromisos: Cumplimiento de contratos de clientes ,según sus vencimientos, a lo largo de 60 meses.

-Ingresos: Ventas procedentes de Inversión en Coleccionismo basado en porcentajes sobre el volumen de ventas/ingresos del ejercicio 2005.

-Mantenimiento Contratos: Porcentaje clientes que mantienen el nivel de contratación

-Nuevos Compromisos: Realización de nuevas operaciones

2.C Los escenarios deficitarios serán cubiertos con otras fuentes de financiación y líneas de negocio ya existentes (véase Planes de Acción II y III)

IV. Plan de Acción I



Escenario Pesimista

2.007		2.008		2.009		2.010		2.011	
Compromisos	(263)	Compromisos	(383)	Compromisos	(414)	Compromisos	(419)	Compromisos	(419)
Tesorería	170	Tesorería		Tesorería		Tesorería		Tesorería	
Ingresos		(35%) Ingresos	252	(45%) Ingresos	324	(55%) Ingresos	395	(65%) Ingresos	467
Mant. Contratos		(10%) Mant. Contratos	44	(25%) Mant. Contratos	64	(45%) Mant. Contratos	160	(55%) Mant. Contratos	284
Nuevos Compromisos		Nuevos Compromisos		Nuevos Compromisos	(147)	Nuevos Compromisos	(287)	Nuevos Compromisos	(357)
Saldo Total	(93)	Saldo Total	(86)	Saldo Total	(173)	Saldo Total	(151)	Saldo Total	(25)

IV. Plan de Acción I



Escenario Normal

2.007		2.008		2.009		2.010		2.011	
Compromisos	(263)	Compromisos	(383)	Compromisos	(414)	Compromisos	(419)	Compromisos	(419)
Tesorería	170	Tesorería		Tesorería		Tesorería		Tesorería	
(5%) Ingresos	37	(40%) Ingresos	291	(60%) Ingresos	432	(80%) Ingresos	573	(100%) Ingresos	714
Mant. Contratos		(20%) Mant. Contratos	93	(50%) Mant. Contratos	170	(60%) Mant. Contratos	262	(70%) Mant. Contratos	537
Nuevos Compromisos		Nuevos Compromisos	(21)	Nuevos Compromisos	(182)	Nuevos Compromisos	(263)	Nuevos Compromisos	(504)
Saldo Total	(56)	Saldo Total	(20)	Saldo Total	6	Saldo Total	154	Saldo Total	328

IV. Plan de Acción I



Escenario Optimista

2.007		2.008		2.009		2.010		2.011	
Compromisos	(263)	Compromisos	(383)	Compromisos	(414)	Compromisos	(419)	Compromisos	(419)
Tesorería	170	Tesorería		Tesorería		Tesorería		Tesorería	
(5%) Ingresos	37	(45%) Ingresos	326	(65%) Ingresos	467	(85%) Ingresos	609	(110%) Ingresos	786
Mant. Contratos		(25%) Mant. Contratos	116	(55%) Mant. Contratos	212	(70%) Mant. Contratos	351	(75%) Mant. Contratos	667
Nuevos Compromisos		Nuevos Compromisos	(21)	Nuevos Compromisos	(203)	Nuevos Compromisos	(286)	Nuevos Compromisos	(539)
Saldo Total	(56)	Saldo Total	38	Saldo Total	62	Saldo Total	256	Saldo Total	496

En nuestra opinión, cualquiera de los escenarios planteados por Afinsa, vela mejor por los intereses de nuestros clientes que la establecida por la Nueva Ley Concursal.



V. Plan de Acción II

V. Plan de Acción II

Esquema Generación ingresos a través de otras líneas de negocio

- Otras vías de financiación (Leaseback, alquileres...)
- Impulso líneas de negocio relacionadas con el Arte, Filatelia, Numismática y Notafilia, Metales Preciosos Amonerados (Escala Group)
- Participaciones en control: Impulso acciones Escala (Alianza estratégica en proceso)
- Participaciones Inmobiliarias: Impulso Oikia (Alianza estratégica en proceso)

VI. Plan de Acción III

VI. Plan de Acción III

Esquema formulación nuevos negocios:

- Rama aseguradora (Gestión en proceso de futuras alianzas)
- Sector inmobiliario. Comercialización de fondos inmobiliarios (Gestión en proceso de futuras alianzas)
- Comercio de bienes al consumo (Gestión en proceso con empresa de ámbito internacional)

El proceso de futuras alianzas está pendiente de reactivación de la Compañía.