

## **UNIDAD 4: RECURSOS EMPRESARIALES**

**Módulo profesional:**

**Empresa e iniciativa emprendedora**

## Índice

RESUMEN INTRODUCTORIO.....	3
INTRODUCCIÓN.....	3
CASO INTRODUCTORIO .....	3
1. VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE UNA EMPRESA.....	4
1.1 Viabilidad económica y financiera .....	5
1.2 El plan de inversión y gastos.....	6
2. FUENTES DE FINANCIACIÓN Y ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO DE UNA EMPRESA.....	9
2.1 El plan de financiación .....	9
2.1.1 Financiación basada en la aportación propia y de los socios .....	10
2.1.2 Financiación mediante alquiler .....	10
2.1.3 Financiación a través de dinero prestado .....	11
2.1.4 Financiación basada en las ayudas de la Administración Pública. ....	13
3. SUBVENCIONES .....	14
3.1 Tipos de subvenciones y ayudas .....	15
3.1.1 Subvenciones para financiar la inversión .....	15
3.1.2 Ayudas y subvenciones a la creación de empleo y el autoempleo.. ..	16
3.2 Subvenciones estatales .....	17
3.2.1 Subvenciones para pymes.....	18
3.2.2 Bonificaciones para autónomos .....	19
3.3 Otras subvenciones .....	19
4. FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA EL DÍA A DÍA .....	20
5. CROWDFUNDING.....	22
RESUMEN FINAL .....	26

## RESUMEN INTRODUCTORIO

A lo largo de esta unidad estudiaremos qué es plan económico y financiero de una empresa, para lo que veremos la diferencia entre inversión y gasto así como de qué manera se elabora el plan de financiación de una empresa.

También veremos las fuentes de financiación que pueden tener las empresas y pequeños emprendedores y empresarios, sus tipos y las ayudas y subvenciones que podemos solicitar para la puesta en marcha de nuestro plan de negocio.

Dentro de las ayudas y subvenciones veremos las más importantes y aprenderemos a buscar la que más se ajuste a nuestra actividad empresarial, finalizando con el estudio de un nuevo modelo de financiación basado en la red de contactos y las pequeñas inversiones de muchas personas.

## INTRODUCCIÓN

Crear una empresa implica tomar una serie de decisiones, pero las más importantes para los nuevos empresarios, y las que más les preocupan son las que hacen referencia a los problemas económicos y financieros. No solo por la cantidad de dinero que es necesaria para comenzar una actividad, sino porque se pretende obtener el máximo provecho del dinero invertido.

Los nuevos empresarios se plantean una serie de incógnitas y preguntas que deben ir solucionando a través del estudio de la viabilidad económico - financiera de la empresa. Estas preguntas se dan sobre todo al comienzo de la actividad empresarial y pueden ser por ejemplo las siguientes ¿cuánto dinero necesito para poner en marcha mi empresa?, ¿dónde puedo obtener el dinero que necesito para comenzar mi negocio?, ¿qué puedo ganar a cambio?, ¿y perder?...

## CASO INTRODUCTORIO

Felipe quiere llevar a cabo una idea de negocio de manera autónoma pero te cuenta que no tiene suficiente dinero para ello. Para poder comenzar su actividad empresarial necesitará financiación y apoyo económico por lo que te pide que le ayudes a encontrar formas de financiación.

Al finalizar esta unidad tendrás la información necesaria para asesorar y ayudar a Felipe a encontrara subvenciones y ayudas, así como a establecer su plan de financiación para conocer la viabilidad de su idea.

## 1. VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE UNA EMPRESA

*En tu reunión con tu amigo Felipe sobre su idea de empresa te explica que su idea requiere financiación ya que supone una gran inversión de capital que no tiene. Hablando con él le preguntas si cree que es viable montar su negocio ya que toda la financiación que reciba deberá devolverla con total garantía a las fuentes y personas de las que las obtenga el capital que necesita por lo que le aconsejas que estudie si su plan será económicamente factible para asumir todos los gastos y además obtener beneficios.*

Debemos entender la empresa como un conjunto de actividades orientadas a la obtención de un beneficio, para ello el coste del conjunto de actividades debe ser inferior al precio de venta que tiene en el mercado el producto o servicio. La diferencia entre el coste y el precio de venta constituye la riqueza de la actividad empresarial, que a su vez es el objetivo principal de la gestión económica y financiera de una empresa.

Cualquier decisión que suponga invertir o conseguir dinero implica siempre riesgo, lo que limita en muchos casos las posibilidades de actuación. La relación entre los conceptos rentabilidad y riesgo es directa, por lo que a mayor riesgo de una operación mayor rentabilidad. Por ello, la creación de una empresa requiere de un adecuado análisis económico y financiero.

La gestión financiera tomará las decisiones más adecuadas para garantizar el funcionamiento de la empresa y generar información sobre los resultados alcanzados. Estos resultados serán los que determinen la posibilidad de crecimiento de la empresa.

Con todo esto podemos decir que el estudio de la viabilidad financiera se trata de ver si existe dinero suficiente para afrontar y financiar los gastos e inversiones que supone la puesta en marcha de un nuevo proyecto.



### ¿SABÍAS QUE...?

Por lo general los proyectos con alta rentabilidad, un riesgo razonable y bien evaluado, encuentran financiación con mayor facilidad.

## 1.1 Viabilidad económica y financiera

El estudio de viabilidad financiera muestra las fuentes de financiación con las que podría contar el proyecto en todas sus fases y etapas. Las fuentes de financiación pueden ser fuentes propias (capital de los socios), bancos, cajas de ahorro, fuentes externas, inversores, cooperativas de ahorro y crédito, etc.

El estudio de la viabilidad económica por su parte es la evaluación del proyecto. Se trata de calcular la rentabilidad del proyecto haciendo uso de diversos indicadores como son la Tasa Interna de Retorno (TIR), el Valor Actual Neto (VAN), la razón Beneficio Costo (B/C) o los indicadores de Período de Recuperación de la Inversión.



Imagen: Estudio de viabilidad.

Fuente: <https://www.freepik.es/fotos-vectores-gratis/fondo>. Foto de fondo creado por freepik -

En el estudio de la viabilidad económica y financiera de una empresa se deben analizar todas las alternativas resultantes de la combinación de las opciones financieras, de gestión, técnicas y de mercado.

Teniendo en cuenta lo estudiado hasta ahora podemos decir que:

- La viabilidad económica es poder vender el producto o servicio por más dinero que el que supone obtenerlo.
- La viabilidad financiera se trata de la capacidad de soportar los gastos que supone comenzar un negocio.

Como se puede ver la viabilidad económica y la financiera son conceptos que van unidos.



### EJEMPLO PRÁCTICO

Juan ha realizado un estudio de mercado y desea montar una empresa con dos amigos, un negocio en Mijas dedicado a la fabricación y venta de muebles de madera. Para ello han visto un terreno a las afueras de la ciudad que cuenta con 4.500 m<sup>2</sup> que tiene un precio de 5,98€ el m<sup>2</sup>. Las instalaciones y equipos tienen un coste de 58.300€ cada uno. Han contactado con los proveedores de maderas y el conjunto de existencias tiene un coste de 21.650€.

Juan y sus amigos deben realizar un análisis económico y financiero para conocer el riesgo que supone la inversión y estudiar las fuentes de financiación, así como las ayudas financieras de las que pueden beneficiarse para poner en marcha su empresa.



### ENLACE DE INTERÉS

En el siguiente enlace encontrarás un ejemplo de estudio de viabilidad financiera:

[http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lad/campos\\_c\\_di/capitulo6.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/campos_c_di/capitulo6.pdf)

## 1.2 El plan de inversión y gastos

Cuando se quiere emprender un nuevo negocio es necesario planificar los números de tu empresa. A veces los emprendedores de pequeños proyectos creen que no es necesario elaborar un plan de viabilidad, sin embargo cuando el emprendedor comienza a plasmar en un papel lo que necesita para poner en marcha su negocio se acaba dando cuenta de muchas cosas con las que no había contado inicialmente y que hubieran supuesto grandes dificultades para poner en marcha el negocio.



Imagen: Plan de negocio

Fuente: <https://www.freepik.es/fotos-vectores-gratis/negocios>. Foto de negocios creado por peoplecreations

En el momento de realizar un plan de negocio el emprendedor suele encontrar problemas en la parte financiera, a pesar de que podemos encontrar en internet plantillas libre con sus instrucciones, a una persona sin conocimientos de finanzas le resultará difícil rellenarlas.

Uno de los primeros problemas que se encuentra la persona emprendedora a la hora de calcular es la diferencia entre inversión y gasto, conceptos que deben diferenciarse en el plan financiero y se sitúan en lugares distintos. Por ello vamos a ver a continuación qué es una inversión y qué se considera gasto.

- **Inversión.**

Una inversión supone la adquisición de un bien duradero para la empresa, sus principales características son:

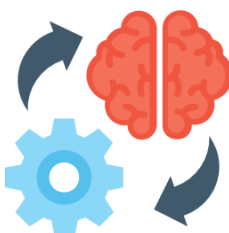
- Desde el momento de la adquisición de un bien, éste pasará a ser propiedad de la empresa, independientemente de cómo y cuando lo paguemos.
- El bien que adquirimos es duradero y sirve para desarrollar la actividad empresarial.
- El bien puede ser material o inmaterial.

- **Gasto.**

El gasto es un desembolso que hay que hacer habitualmente, ya sean meses, trimestres o años, y que no están retribuyendo un bien duradero a la empresa. También se incluye la compra de bienes consumibles. Gasto se

considera por ejemplo, la limpieza, la luz, el agua, material de oficina, alquiler... Los elementos característicos del gasto son:

- Se paga por un bien no duradero.
- Retribuye bienes que se usan para la actividad empresarial y durante su uso salen de la empresa.
- Es recurrente.



#### RECUERDA

Cuando se compra un bien o un servicio decimos que se ha producido un gasto, pero cuando lo que se compra es un bien imprescindible para obtener el producto que se fabrica, y por tanto, será utilizado en la empresa y no será vendido decimos que se ha producido una inversión.

Una vez explicada la diferencia, lo primero que tenemos que hacer es un listado de todas las inversiones y gastos que vamos a tener del modo más realista posible, un ejemplo sería el siguiente:

INVERSIONES	GASTOS
<b>Local:</b> hay que tomar la decisión de comprar o alquilar, e incluir los gastos de adecuación o reforma.	<b>Derechos duraderos o inversiones inmateriales:</b> propiedad industrial, traspaso del local, licencias de programas informáticos.
<b>Maquinaria:</b> la propia maquinaria y los vehículos para su transporte interno.	<b>Gastos</b> para la constitución y puesta en marcha de la empresa (abogado, notario...)
<b>Herramientas y utillaje:</b> comprenden las herramientas y los moldes y matrices que se utilicen con ella.	El <b>stock</b> mínimo de mercancía o materia prima, envases, embalajes, etc., para poder iniciar la actividad.
<b>Vehículos</b>	<b>Dinero en efectivo</b> que será necesario para los primeros meses, ya que es habitual que el volumen de ventas e ingresos sean inferiores a los gastos normales (personal, suministros, alquiler...)
<b>Instalaciones:</b> gastos de la contratación e instalación de energía eléctrica, agua, climatización, gas, etc.	
<b>Mobiliario y enseres</b> de oficina: mesas, sillas, material no fungible, etc.	
<b>Equipos informáticos y de procesamiento de la información:</b> impresoras, ordenadores, redes, etc.	





### ENLACE DE INTERÉS

En el siguiente enlace encontrarás información sobre modelos y aplicaciones Excel para la economía y gestión de la empresa.

<http://www.economia-excel.com/2012/05/plan-de-viabilidad.html>

## 2. FUENTES DE FINANCIACIÓN Y ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO DE UNA EMPRESA

*Felipe ya conoce el dinero que necesita para poner en marcha su empresa, ha calculado la inversión y gastos que supone y ahora piensa en cómo financiarla. Le han dicho que debe elaborar un plan de financiación y decidir cómo va a financiar las diferentes inversiones que deberá realizar para la creación de su empresa.*

### 2.1 El plan de financiación

El plan de financiación se utiliza para definir el origen del dinero que se necesita para la inversión y quienes lo aportan. El objetivo principal de este plan es conocer si se deben buscar inversores o si se deben estudiar otras alternativas de financiación.



Imagen: financiación

Fuente: <https://www.freepik.es/fotos-vectores-gratis/fondo>. Foto de fondo creado por freepik

A continuación presentamos los medios normales de financiación.

### **2.1.1 Financiación basada en la aportación propia y de los socios**

La principal fuente de financiación a la que se suele recurrir es la propia aportación (ahorros) del empresario y la ayuda de conocidos o empresas y particulares que invierten en nuevos proyectos de empresa.

- a) **Aportación del empresario:** lo primero que ha de hacer el empresario es determinar la cantidad de dinero que aportará, debiendo fluctuar el mínimo en torno al 35% del total de la inversión para que las entidades bancarias concedan un préstamo.
- b) **Cuentas ahorro – empresa:** cuenta destinada al ahorro para la creación de una empresa, tiene una duración de cuatro años en los que se hace un descuento del 15% en el IRPF de lo ahorrado cada año.
- c) Recurrir a **la familia** o a **los amigos**. Cuando un emprendedor comienza un proyecto recurre habitualmente a las 3 efes: Family – Friends – Fool.

La forma más acertada y segura de realizar un préstamo de dinero entre familiares o amigos es hacerlo mediante notario siempre que se trate de una importante cantidad, redactando un documento ante notario para que de cara a la Agencia tributaria pueda demostrarse, pudiendo además en dicho documento fijar los plazos y modo de devolución del capital prestado.

- d) **Sociedad Capital Riesgo (SCR):** se trata de empresas dedicadas a invertir en otras que presentan un gran potencial. La inversión que realizan no suele llegar al 50% del capital total.  
El negocio de este tipo de sociedad reside en que la empresa objeto de su inversión logre un éxito rápido y así vender sus participaciones y obtener beneficios. El tiempo medio de inversión de las SCR en una empresa es de entre 3 y 10 años.
- e) **Business Angels o inversor particular:** son personas físicas que por lo general han sido o son empresarios expertos y conocedores de determinados sectores y con capacidad de invertir. Se dedican a impulsar el desarrollo de proyectos con un alto potencial de crecimiento y desarrollo en sus primeras etapas.

### **2.1.2 Financiación mediante alquiler**

Es una forma habitual de financiación consistente en la sustitución de la compra de un bien por su alquiler o retraso en el momento de la compra para obtener condiciones más ventajosas. Las dos formas empleadas más habituales son:

LEASING	RENTING
Puede practicarse sobre bienes muebles e inmuebles	Sólo sobre bienes muebles
El mantenimiento del bien recae sobre el arrendatario	El mantenimiento del bien recae sobre el arrendador
Duración mínima del arrendamiento 2 años para bienes muebles y 10 para inmuebles	No existe duración mínima
Existen ciertos límites a la hora de deducirse la cuota	La cuota se deduce en su totalidad
Ofrece opción de compra	No existe opción de compra

### 2.1.3 Financiación a través de dinero prestado

Podemos dividirlo en tres categorías diferentes, según de dónde provenga el dinero prestado. De este modo, encontramos:

- **Préstamo bancario**

Se trata de una cantidad de dinero que una entidad crediticia (bancos, cajas de ahorros, cooperativas de crédito, etc.) concede a una empresa a cambio de intereses durante un periodo de tiempo determinado.

Al negociar un préstamo no debe hacerse sobre el “tipo de interés nominal”, ha de negociarse sobre la TAE (Tasa Anua Equivalente), que se trata del verdadero tipo de interés que se habrá de pagar. La TAE comprende el tipo de interés más toda las comisiones, siendo ambas negociables con la entidad.

En lo que respecta al tipo de préstamos, los más habituales son dos: el préstamo personal y el préstamo hipotecario.

Los préstamos personales se suelen conceder de hasta 10 años y no supone cantidades muy altas. La garantía ofrecida es el patrimonio de quién pide el préstamo y si este es insuficiente se pedirá el aporte de avalistas.

Los préstamos hipotecarios por su parte se pueden conceder por más tiempo, 35 o más años y las cantidades prestadas son grandes. La finalidad de este tipo de préstamos es la adquisición de inmuebles ya sea una vivienda o el local para un negocio. La garantía es el propio inmueble de manera que si no se devuelve el préstamo la entidad bancaria puede vender el inmueble y cobrar el importe del préstamo más los intereses y gastos ocasionados.

Existen también préstamos hipotecarios para bienes muebles como son los establecimientos mercantiles, maquinaria industrial, vehículos, propiedad intelectual e industrial, etc.

- **Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)**

El mayor problema que tienen las pymes a la hora de pedir un préstamo es el avalista, para estos casos están las Sociedades de Garantía Recíproca, que con participación pública, tienen como función principal servir de avalista a las pymes.

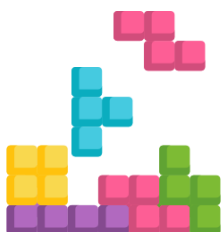
- **Financiación por parte de los proveedores**

La compra de un activo fijo, supone un gran desembolso económico, por lo que muchas veces es el mismo proveedor el que ofrece algún sistema de financiación como puede ser una venta a plazos, no cobrar los primeros meses los intereses, etc.



Imagen: Financiación

Fuente: <https://www.freepik.es/fotos-vectores-gratis/fondo>. Foto de fondo creado por rawpixel.com



### **EJEMPLO PRÁCTICO**

Alberto y Sandra quieren montar un taller de bicicletas. Para ello tienen que realizar una inversión que consta de equipos informáticos, acondicionamiento del local, herramientas, mobiliario y programas informáticos. Ambos han pensado en el renting o leasing para financiar alguna de las inversiones que necesitan ya que no cuentan con todo el capital que suman las inversiones a realizar.

¿Pueden Sandra y Alberto recurrir al renting o leasing? ¿Para qué inversiones podrían usarlo?

De todas las inversiones que se plantean, la que más se adecua a este tipo de financiación es la de los equipos informáticos, ya que estos evolucionan y cambian de manera muy rápida con el riesgo de quedar obsoletos.

En cuanto al leasing, lo ideal para este tipo de financiación serían las herramientas necesarias para el taller.

### **2.1.4 Financiación basada en las ayudas de la Administración Pública.**

Estas ayudas varían de una comunidad a otra, pero los principales tipos de ayudas son:

#### **a) Subvenciones**

**b) Incubadoras, viveros o semilleros de empresas:** un vivero de empresa es un espacio físico especialmente diseñado para acoger empresas de nueva creación

Disponen de un edificio administrativo propio adaptado a tal fin, y una gama de servicios comunes (asesoramiento, formación, sala de reuniones, etc...), así como naves y/o módulos en régimen de alquileres que pueden llegar a ser gratuitos.



#### **COMPRUEBA LO QUE SABES**

Una vez vistas las formas y fuentes de financiación de las empresas. ¿Cuáles te parecen más adecuadas para una pyme?, ¿cuales utilizarías como autónomo? Coméntalo en el foro.



#### **ENLACE DE INTERÉS**

En el siguiente enlace encontrarás una guía para la creación de empresas.

<https://www.ceei.es/guia/edit/?r=hfsu7bcrk2cbbi535iz>

### 3. SUBVENCIONES

*Tras investigar y estudiar las opciones de financiación a las que puede optar, Felipe sigue con muchas dudas sobre cuál será la mejor opción. Te ha llamado para pedirte consejo ya que no quiere que si su negocio sale mal sus bienes o los de sus familiares y avalistas se vean en peligro. Le comentas si ha visto si hay alguna subvención en la que pueda encajar su propuesta de empresa por lo que decidís investigar sobre los tipos de subvenciones de los que puede beneficiarse.*

Las subvenciones consisten en fondos públicos que las Administraciones Públicas conceden a las empresas con el objetivo de fomentar una determinada actividad, como puede ser por ejemplo crear empresas, promocionar I+D+i, etc. Se conceden a fondo perdido, pero se deben justificar con la acreditación de los gastos realizados.



Imagen: Búsqueda de subvenciones

Fuente: <https://www.freepik.es/fotos-vectores-gratis/infografia>. Foto de infografía creada por freepik

Desde que se publica la convocatoria de la subvención en el Boletín Oficial hasta que el dinero llega al benefactor transcurre un tiempo considerable, por lo que si una empresa se plantea usar esta fuente de financiación es un factor a tener en cuenta.

Los criterios que hacen que nos puedan conceder una subvención:

- Viabilidad del proyecto empresarial
- Creación de empleo
- Incorporación de nuevas tecnologías (informática)
- Que el proyecto empresarial este incluido dentro de los sectores considerados "yacimientos de empleo"
- Adoptar medidas de protección y mejora del medio ambiente.
- Pertenecer a determinados colectivos, como: mayores de 45 años, mujeres, etc.

### 3.1 Tipos de subvenciones y ayudas

A continuación conoceremos los principales tipos de subvenciones y ayudas para favorecer la creación de empresas y empleo.



Imagen: Ayudas y subvenciones

Fuente: <https://losrealejos.es/servicios-municipales/hacienda/unidad-de-subvenciones/informacion-de-interes-para-los-beneficiarios/modelos-de-aceptacion/>

#### 3.1.1 Subvenciones para financiar la inversión

Diferenciamos entre 7 tipos de subvenciones:

- **Subvenciones a fondo perdido**  
Son escasas y difíciles de conseguir. Destacan las que ofrecen el programa de promoción del Empleo Autónomo y los programas de apoyo a la creación y modernización de empresas. También las hay específicas para mujeres emprendedoras, desarrollo rural o sectores específicos.
- **Pago único o capitalización del desempleo**  
Es una medida interesante para personas que están desempleadas y quieren iniciar su propio negocio como autónomo, colaborador de una cooperativa o sociedad laboral. Permite cobrar en un solo pago hasta un 60% del importe de la prestación y el resto en cotizaciones de la seguridad social.
- **Financiación bonificada**  
Consiste en la bonificación de los tipos de interés. Esta línea está cada vez más extendida, esta subvención la ofrece el Instituto de Crédito Oficial (ICO), pero además se pueden encontrar otras líneas de financiación específica dentro del programa de promoción del Empleo Autónomo y los programas de apoyo a la creación y modernización de empresas.



Además contamos con otras opciones de financiación sin aval para proyectos innovadores y startup que ofrecen Enisa y algunas comunidades autónomas, los microcréditos o las líneas de crédito para emprendedores y creación de empresas que ofrecen algunos bancos.

- **Ayudas sectoriales**

Muchas comunidades autónomas disponen de programas de ayuda específicos para impulsar la competitividad en diversos sectores. Si la actividad a la que quieres dedicarte pertenece a los sectores que se cuentan con las ayudas podrás solicitarla, para ello deberás dirigirte a la consejería encargada y preguntar por los programas disponibles.

- **Ayudas a la economía social**

Todas las comunidades autónomas promueven la creación de empresas de economía social, cuentan con programas específicos que combinan las ayudas a la inversión con ayudas para crear puestos de trabajo.

- **Ayudas al autoempleo femenino**

Algunas comunidades autónomas ofrecen programas de ayuda para mujeres emprendedoras y empresarias, estas ayudas están gestionadas por el Instituto de la Mujer y se ofrecen en momentos puntuales e incluyen ayudas a fondo perdido de hasta el 50% de la inversión.

- **Ayudas al desarrollo rural**

Como su nombre indica son ayudas para comenzar un negocio rural, para ello es necesario acudir al grupo de desarrollo rural de la zona y consultar por los programas y ayudas vigentes.

### ***3.1.2 Ayudas y subvenciones a la creación de empleo y el autoempleo***

En la creación de empleo y autoempleo podemos clasificar 4 tipos de ayudas y subvenciones:

- **Bonificaciones en la cotización de autónomos**

La bonificación más conocida es la tarifa plana de 50€ para autónomos. También existen bonificaciones especiales para jóvenes menores de 30 años, para mujeres de hasta 35 años, personas discapacitadas, colaboradores autónomos y otros casos especiales.

- **Bonificaciones a la contratación de trabajadores**

Se trata de bonificaciones en las cuotas de la empresa en relación a la contratación de forma indefinida de una serie de perfiles de trabajadores y en unas modalidades de contrato determinadas.

- **Ayudas a la contratación**



Las comunidades autónomas ofrecen ayudas complementarias a la primera contratación de modo indefinido de un trabajador. Algunas de las comunidades además ofrecen otras ayudas complementarias para la contratación de personas con mayor dificultad para su inserción en el mundo laboral.

- **Ayudas a iniciativas locales de empleo**

Se trata de proyectos de I + D o similares de ámbito nacional y que cada comunidad autónoma gestiona y desarrolla de forma específica. Son ayudas a proyectos empresariales que generen empleo y estén respaldados por una administración o corporación pública, ofreciendo varios tipos de ayuda como financiera, por la contratación de desempleados, apoyo a la gerencia de la empresa, ayudas por contratación de expertos cualificados o por incorporación de socios en sociedades laborales o cooperativas.



#### **COMPRUEBA LO QUE SABES**

Una vez vistas las ayudas y subvenciones generales, ¿cuales utilizarías en caso de montar tu propio negocio?

Coméntalo en el foro de la unidad.

### **3.2 Subvenciones estatales**

En nuestro país contamos con organismos y entidades que ofrecen subvenciones a los emprendedores, autónomos y pequeñas y medianas empresas. A continuación podrás ver algunas de estas subvenciones:

- Líneas ICO (Subvenciones para autónomos) Líneas de financiación del Instituto de Crédito Oficial para empresas y emprendedores.



Imagen: Logo instituto de crédito oficial

Fuente: <https://www.ico.es/web/ico/lineas-ico>

- Renovación de vehículos Programa de Incentivos al Vehículo Eficiente (PIVE-8), programa destinado a la renovación de vehículo para PYMES y autónomos.
- Microcrédito para autónomos
- Subvenciones para la creación de grupos operativos en relación a la Asociación Europea para la Innovación en materia de productividad y sostenibilidad agrícola (AEI-AGRI)
- Ayuda para la reducción en la producción lechera
- Ayudas para las actividades en el ámbito de la biodiversidad por la Fundación Biodiversidad.
- Financiación de proyectos empresariales de ENISA



Imagen: ENISA

Fuente: <https://www.dyrecto.es/enisa/>

- Ayudas MINETUR para escuelas de hostelería
- Ayudas MINETUR a pequeños proyectos generadores de empleo en zonas mineras.
- Ayudas para adquirir vehículos eléctricos y la implantación de puntos de recarga (MOVEA)

### **3.2.1 Subvenciones para pymes**

A continuación podrás ver una serie de subvenciones a nivel nacional para las pequeñas y medianas empresas:

- Subvención para el establecimiento como trabajador/autónomo:  
En esta subvención cada Comunidad Autónoma determina el importe. Está pensada principalmente para trabajadores por cuenta propios o autónomos. A ella pueden acogerse los siguientes colectivos:
  - Jóvenes menores de 30 años en situación de desempleo.
  - Mujeres en paro.
  - Personas desempleadas con discapacidad.
  - Mujeres víctimas de violencia de género.
- Subvención financiera:

Quienes se beneficien de esta subvención podrán reducir un 4% el interés de la entidad de crédito que conceda préstamos con un límite de 10.000€. Conseguida la subvención se deberá destinar al menos 75% de ella a financiar inversiones de inmovilizado, dejando un 25% a la financiación del activo circulante.

- Subvención para la formación:  
Se costea hasta un 75% del coste de los cursos realizados con un máximo establecido de 3000€
- Subvención para la asistencia técnica:  
Se costea hasta un 75% del coste de los servicios prestados con un máximo establecido de 2000€.

### **3.2.2 Bonificaciones para autónomos**

A continuación podrás ver resumidas las reducciones que se hacen sobre la base de cotización del Servicio Público de Empleo para trabajadores por cuenta propia y autónomos.

- Los empleados menores de 30 años (35 en el caso de mujeres) dados de alta antes de octubre de 2007, tendrán una reducción del 30% de la cuota que se aplicará durante los siguientes 15 meses desde la fecha de alta.
- Para autónomos menores de 30 dados de alta en el RETA y no inscritos en los últimos cinco años al régimen pueden contar con una reducción del 80% en la cuota mínima durante los primeros 6 meses.
- Los trabajadores por cuenta propia podrán disfrutar de una reducción de la cuota mínima del 80% durante los 6 primeros meses.
- Las personas con discapacidad obtendrán bonificaciones durante los primeros 5 años al darse de alta, esta reducción será del 80% los primeros 6 meses y del 50% durante los siguientes 54 meses.
- Para los autónomos residentes y que ejerzan en las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla habrá una bonificación del 50% sobre la base de cotización por contingencias comunes.
- Los autónomos en periodo de descanso por adopción, maternidad o lactancia disfrutarán de una bonificación total para cubrir su vacante con un trabajador en paro.
- Los trabajadores autónomos a cargo de un menor de 7 años o familiar en situación de dependencia podrá beneficiarse de una bonificación total en la cuota de autónomos durante 12 meses.

## **3.3 Otras subvenciones**

Además de las subvenciones estatales del Servicio Público de Empleo Estatal y entidades privadas, contamos con las siguientes subvenciones:

- **Subvenciones autonómicas**

Cada comunidad autónoma cuenta con sus propias subvenciones para apoyar las iniciativas emprendedoras y la creación de empresas.

- **Subvenciones locales**

Estas varían de un ayuntamiento a otro, por lo cual hay que preguntar siempre en el ayuntamiento donde se va a realizar la actividad por el plan de ayudas y subvenciones.

- **Subvenciones de la UE**

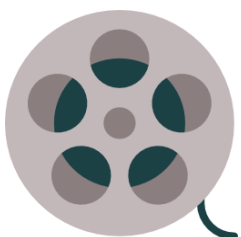
La Unión Europea también cuenta con varios proyectos dedicados a subvencionar nuevas empresas.



#### **ENLACE DE INTERÉS**

En el siguiente enlace encontrarás un buscador de ayudas y subvenciones para autónomos y empresas:

<http://www.emprendedores.es/buscador>



#### **VIDEO DE INTERÉS**

En el siguiente vídeo podrás encontrar otro tipo de ayuda en auge para pymes y autónomos:

<https://www.youtube.com/watch?v=pxKPqbS0zgI>

## **4. FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA EL DÍA A DÍA**

*Felipe y tú habéis investigado las subvenciones y habéis encontrado varias que Felipe puede solicitar para poner en marcha su empresa, no obstante, las subvenciones no son inmediatas y a pesar de que se le conceda alguna de las que ha solicitado, Felipe deberá buscar financiación para el día a día una vez haya constituido su empresa.*

Distinguimos entre 6 fuentes distintas de financiación:

### **a) Confirming**

Con el confirming se puede pagar a los proveedores puntualmente, aunque no tengamos dinero en ese momento. Al contratar un servicio de confirming con una entidad será la entidad financiera la encargada de pagar a los proveedores pudiendo incluso adelantar el pago si los proveedores lo estiman oportuno bajo comisión que pagará el proveedor.

Una ventaja para el empresario al contratar este servicio es la mejora de su imagen ante sus proveedores, es que su imagen y sus pagos están avalados por una institución financiera.

### **b) Cuenta de crédito**

Se trata de una cuenta que una entidad bancaria pone a disposición de la empresa con la cantidad y plazo que sea solicitado.

En el caso de que la empresa no tome ninguna cantidad no pagará interés. Sin embargo, en el momento en el que la empresa disponga de cualquier cantidad el contador de intereses se pondrá en marcha por cada día del que se disponga de la cantidad debiendo pagar el interés pactado previamente a la apertura de la cuenta. El "contador de intereses" se detiene cuando se ingresa la cantidad dispuesta en la cuenta. Estos intereses son cobrados por la entidad bancaria de forma periódica (3 meses habitualmente).

Además, también se ha de pagar interés por las cantidades no dispuestas.

### **c) Descubierto bancario**

Consiste en la extensión de un talón bancario por una cantidad mayor a la que en ese momento se dispone en la cuenta corriente. El descubierto puede ser aceptado o no por la entidad bancaria en función de la solvencia de la empresa o empresario, la cantidad en la que sobrepasa al capital en cuenta, la consideración de buen cliente, etc.

Cuando esta situación se da, también se la conoce como números rojos.

En la mayoría de casos las empresas previamente pactan con las entidades financieras la cantidad máxima que podrá admitir en descubierto.

### **d) Descuento comercial**

Habitualmente los clientes no suelen pagar al contado, sino que lo hacen posteriormente. La empresa que realiza la venta presenta a su cliente una "letra de cambio" que debe ser formada para ser aceptada y, en el momento que estime pasarla a cobro.

Esto lo hacen muchos clientes y empresas que no deseen esperar al vencimiento de la letra, para ello han de dirigirse a la entidad bancaria y solicitar el pago por adelantado a cambio de una comisión (descuento bancario).

### e) Factoring

Se trata de contratar a una empresa externa para que se haga responsable de las facturas de los clientes pudiendo incluso adelantar el cobro de las mismas a cambio de comisión.

La mayoría de empresas de factoring son bancos y cajas de ahorros. En el momento de su contratación es como si la empresa únicamente trabajase con un cliente.

El factoring puede ser de dos tipos:

- Factoring con recurso: el factor no asume el riesgo de insolvencia.
- Factoring sin recurso: el factor asume el riesgo de insolvencia (más caro que el anterior).

### f) Alargar el plazo de pago a los proveedores

Ampliar el plazo de pago a los proveedores lo máximo posible puede resultar excelente a corto plazo, pero hay que tener en cuenta que los proveedores, en muchos casos suelen ofertar descuentos por pronto pago.



#### ARTÍCULO DE INTERÉS

En el enlace que encontrarás a continuación podrás ver varios ejemplos de planes de empresa:

<https://plandeempresa.extremaduraempresarial.es/pages/exampleplans>

## 5. CROWDFUNDING

*Hoy has visto en internet un anuncio para financiar un corto cinematográfico, has visto que se trata de personas que invierten en ese proyecto si les parece interesante o buena la idea. Justo en ese momento te has acordado de tu amigo Felipe y decides llamarlo para contarle eso que has visto para que investigue si es posible financiar su negocio de esa forma y ver los inconvenientes y ventajas de este nuevo tipo de financiación.*

Como hemos visto en los apartados anteriores para poder sacar adelante un proyecto se necesita financiación. Para ello contamos con una serie de

opciones generales como son las subvenciones y ayudas, o bien solicitar préstamos a entidades financieras o familiares y amigos.

En la actualidad se están dando nuevas formas de financiación para la puesta en marcha de proyectos y nuevas empresas, una de ellas es el crowdfunding, también llamado micromecenazgo o financiación colectiva.



Imagen: inversión de capital

Fuente: <https://www.freepik.es/fotos-vectores-gratis/negocios>. Vector de negocios creado por rawpixel.com

El crowdfunding consiste en la creación de una red para conseguir financiación a través de terceros. Una de las principales características de esta forma de financiación es el uso de internet para conseguir recursos para las iniciativas y proyectos que se quieren llevar a cabo.



#### **PARA SABER MÁS**

El crowdfunding surgió a través de los primeros proyectos de Open Source en los que los desarrolladores ofrecían su trabajo y frente al éxito de sus creaciones y el trabajo que conlleva comenzaron a pedir donaciones, obteniendo una respuesta positiva y mayor de la esperada.



### ENLACE DE INTERÉS

En la actualidad son muchas las webs que podemos encontrar de crowdfunding, así como proyectos que han sido financiados a partir de esta vía. A continuación podrás encontrar una guía de plataformas de crowdfunding:

<http://www.universocrowdfunding.com/principales-plataformas-crowdfunding/>

El crowdfunding funciona de la siguiente manera:

En primer lugar el emprendedor o persona creativa envía su proyecto a la web. En su proyecto debe indicar la descripción de la idea de negocio, la cantidad necesaria para ponerlo en marcha, el tiempo requerido de recaudación y las recompensas que estima obtener entre otros aspectos.

Los proyectos presentados serán valorados por la web o de manera comunitaria entre los usuarios de dicha web.

Los proyectos aceptados en la fase anterior se publican en la web por un tiempo determinado que puede ser de 30 hasta 120 días.

Durante estas fechas se promociona el proyecto lo máximo posible y al finalizar el plazo se verá si ha resultado financiado o no.





**ENLACE DE INTERÉS**

A continuación te proponemos que visites la web de la asociación española de Crowdfundig:

<http://www.spaincrowdfunding.org/>

## RESUMEN FINAL

En esta unidad hemos visto qué aspectos se deben tener en cuenta para conocer la viabilidad económica y financiera de una empresa. Para ello debemos elaborar el plan de financiación y el presupuesto que será necesario para que la empresa sea viable.

Para poder elaborar el plan de financiación, hemos estudiado los tipos de financiaciones existentes, así como las subvenciones y ayudas para financiar un proyecto de empresa.

Dentro de las ayudas y subvenciones podemos encontrar diferentes tipos y a diferentes niveles como las estatales, autonómicas, locales y europeas; también podemos diferenciar entre las subvenciones para PYMES y bonificaciones para autónomos.

Por último, hemos visto las fuentes de financiación para el día a día de una empresa, haciendo hincapié en el crowdfunding como una de ellas.