

The background of the slide is a repeating pattern of 3D cubes. The cubes are arranged in a staggered grid, creating a sense of depth and perspective. They are rendered in various shades of gray, with highlights and shadows that emphasize their three-dimensional form.

UT 8

Inversión y Financiación

Empresa e Iniciativa Emprendedora



Índice

- **Inversión y Gastos iniciales**
- **La financiación de la empresa**
- **Fuentes de financiación propias**
- **Fuentes de financiación ajenas**
- **Ayudas y subvenciones públicas**
- **Crowdfunding**

I Inversión y Gastos Iniciales

1º
Análisis Costes



2º
*Plan de Inversiones
y Gastos Iniciales*



¿ Cuánto dinero
necesitaré?

Capital necesario = Inversiones + Gastos

¿ Qué es una Inversión y un Gasto?

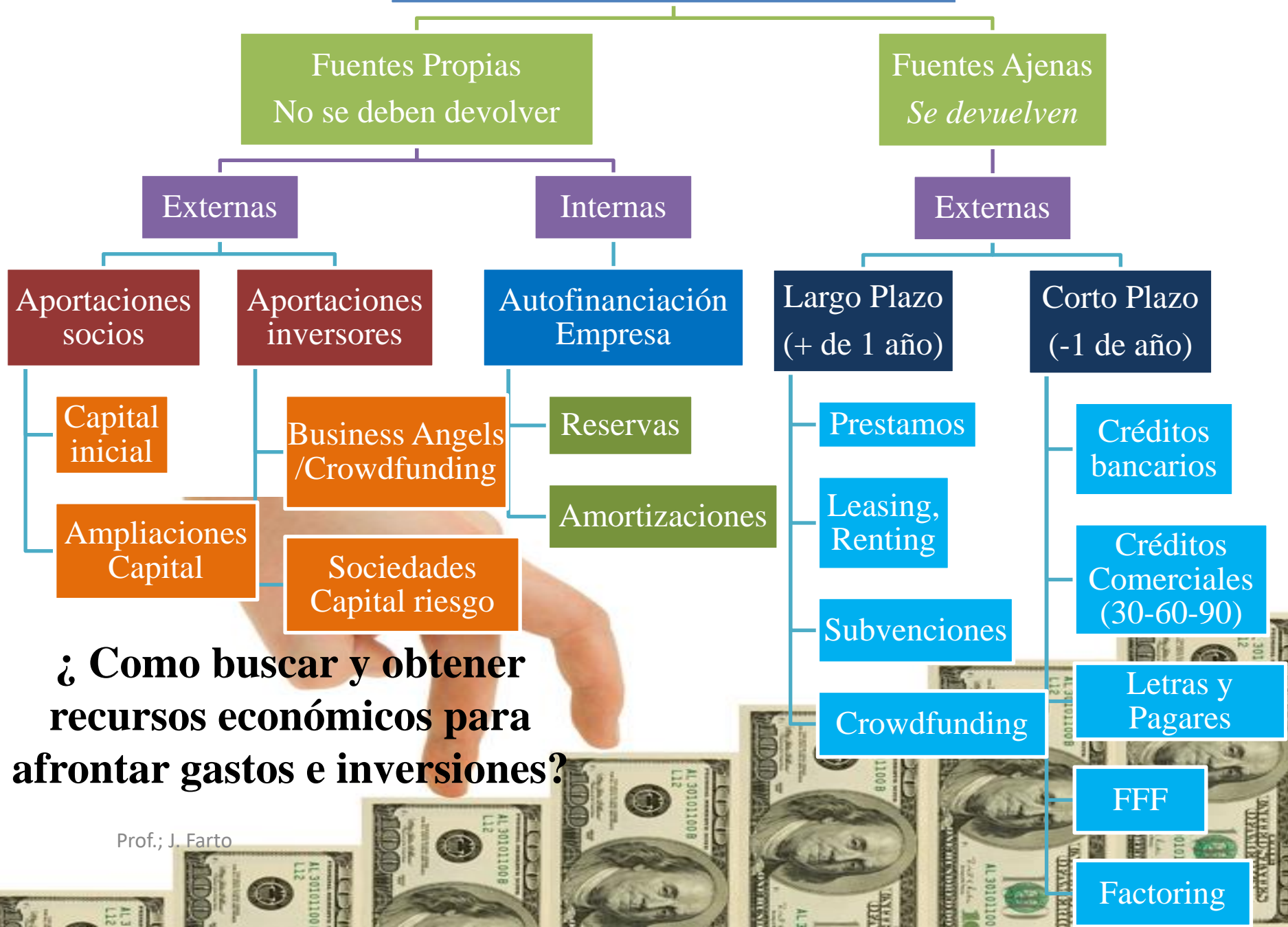
Inversión

- Bien o derecho duradero en la empresa
(Probable uso durante + 1 año)
- *Maquinas, Vehículos, herramientas, locales, equipos y programas informáticos, Patentes, marcas....*

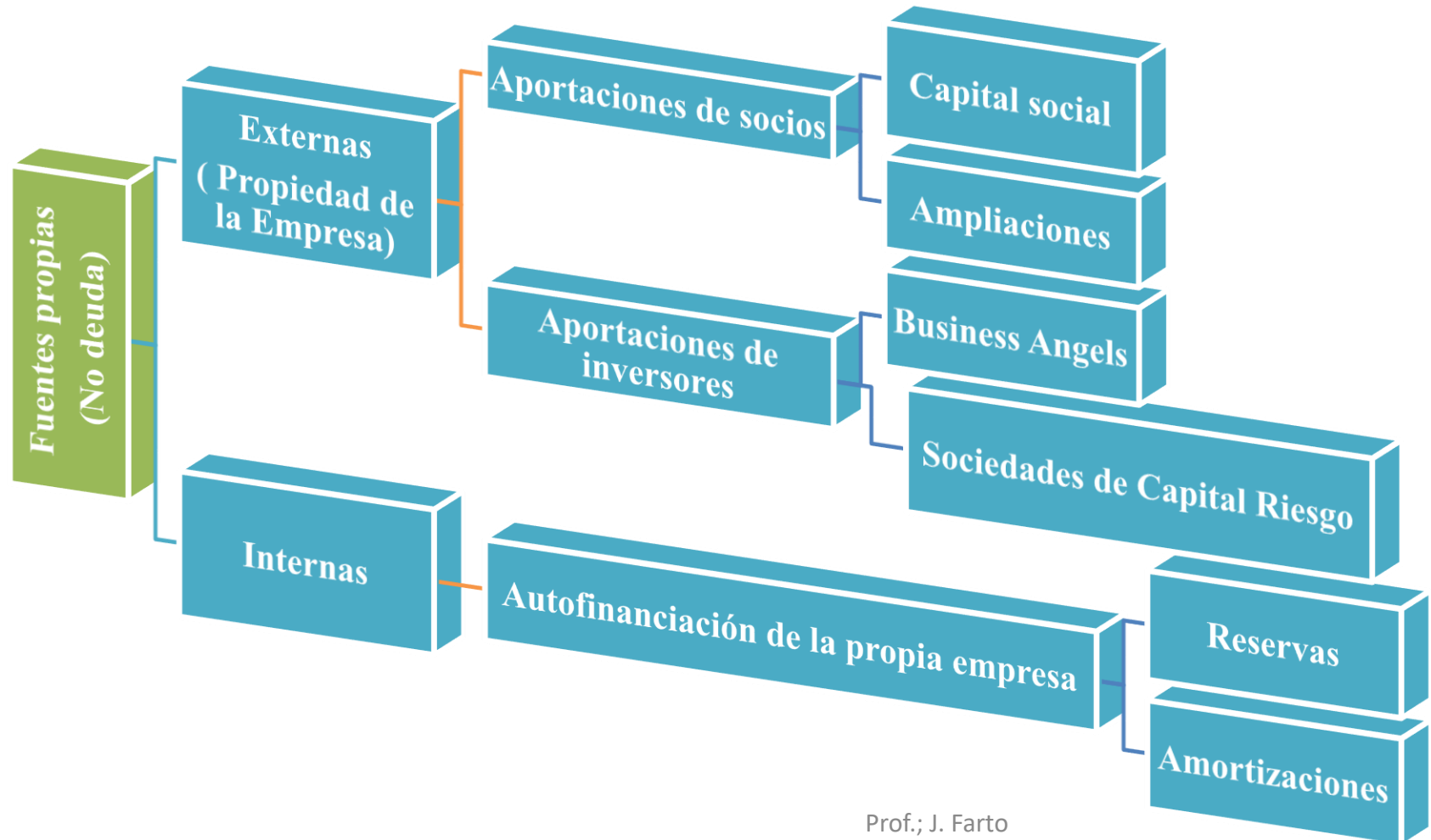
Gasto

- Bien, servicio o derecho que se consume de forma inmediata
(Probable uso < 1 año)
- *Alquiler, sueldos, Seguros Sociales, impuestos, suministros, gastos constitución, gastos financieros, servicios profesionales, publicidad...*

II. La financiación de la empresa



III Fuentes de Financiación Propias



A) Aportaciones de los socios

Al crear la empresa



Los socios aportan
un capital inicial

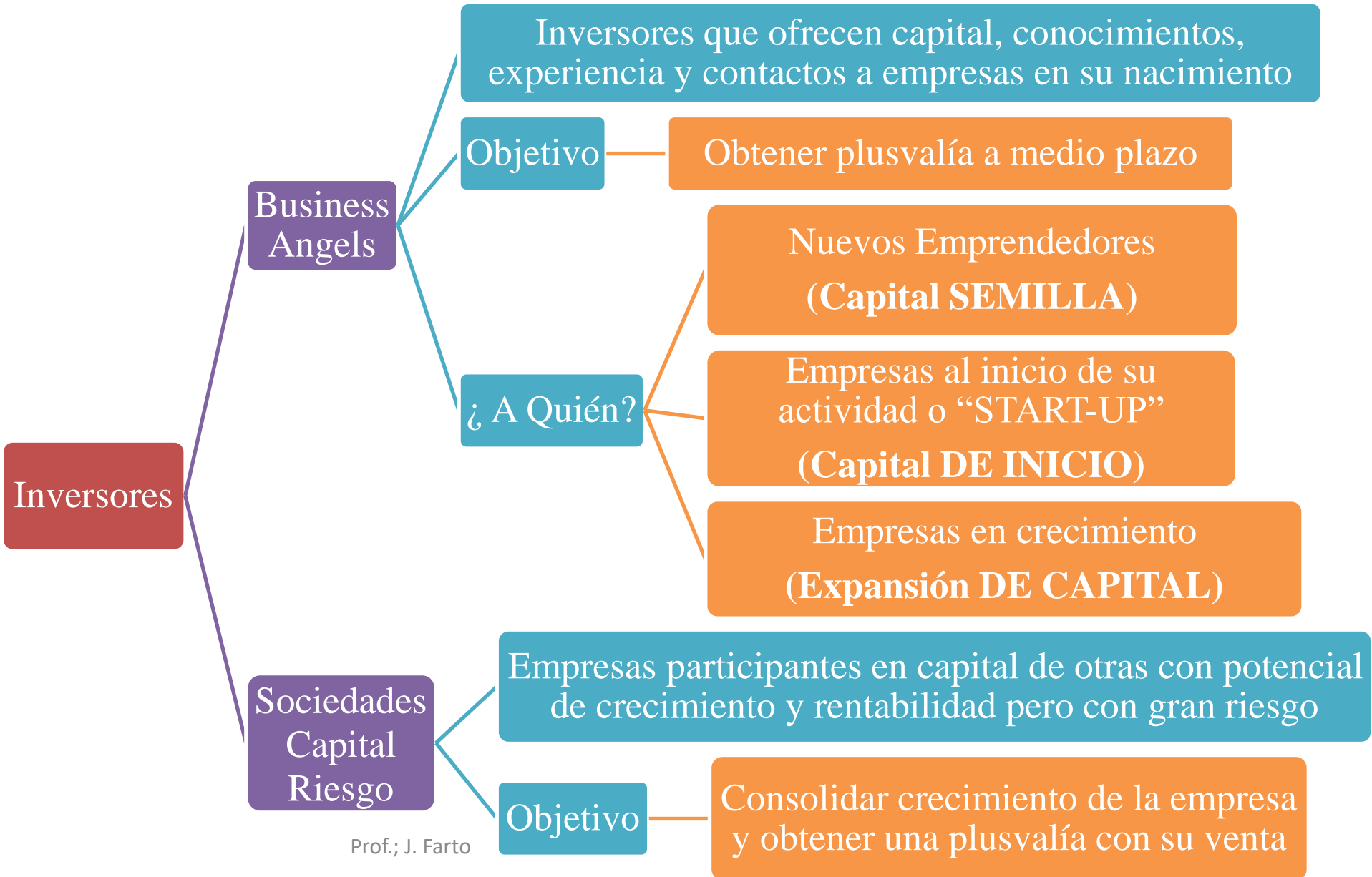


El Capital puede variar
(ampliación de capital o
entrada nuevos socios)



En dinero o bienes

B) Aportaciones Inversores

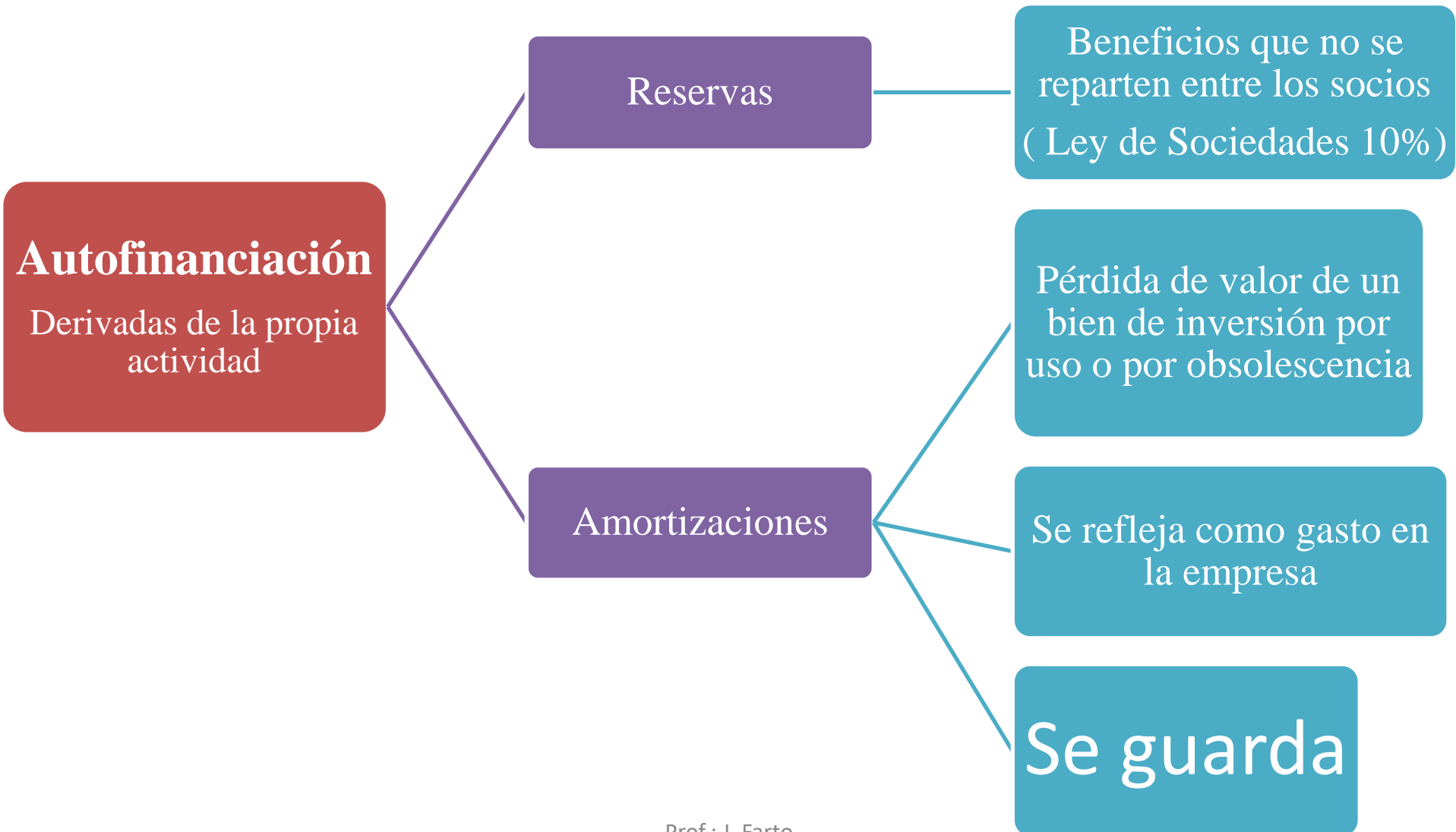


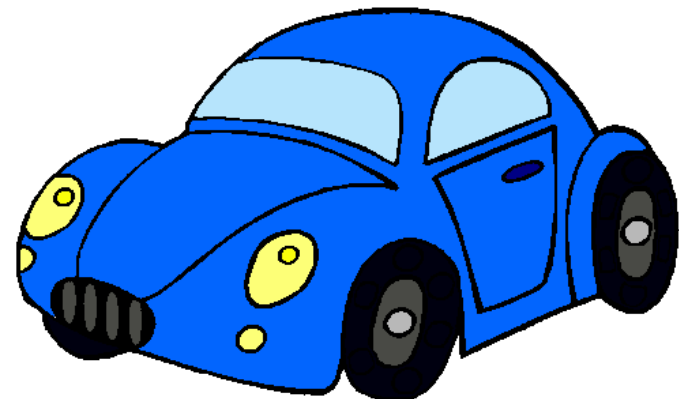


El inversor informal y el Business Angel

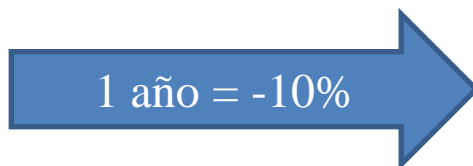
- En 2012 un 3,8 % de la población adulta ha actuado como inversor privado en negocios de otros en los que no tenían participación alguna en su propiedad
- La inversión informal en negocios (FFF) supone un 92,5% del total mientras que el Business Angels un 5,6%
- La inversión media se sitúa en 6.000€, siendo el caso más frecuente el de 3.000€.
- **Inversor informal;** relación familiar, amistosa o de trabajo con el emprendedor, el cual muchas veces no recupera lo invertido. La relación familiar es el 52% de los casos y los amigos o vecinos un 26%.
- **Business Angel;** persona que no tiene relación previa con el emprendedor, pero que ven la oportunidad de obtener un beneficio

C) Autofinanciación





15000€



13500€

Activo	Inversión	Gasto	Activo
Coche	15000		
Ordenadores	20000		
Mobiliario	25000		
Amortización Coche		1500	
Amortización Ordenador		2000	
Amortización Equipo		2500	
Total Activo	60000	6000	54000

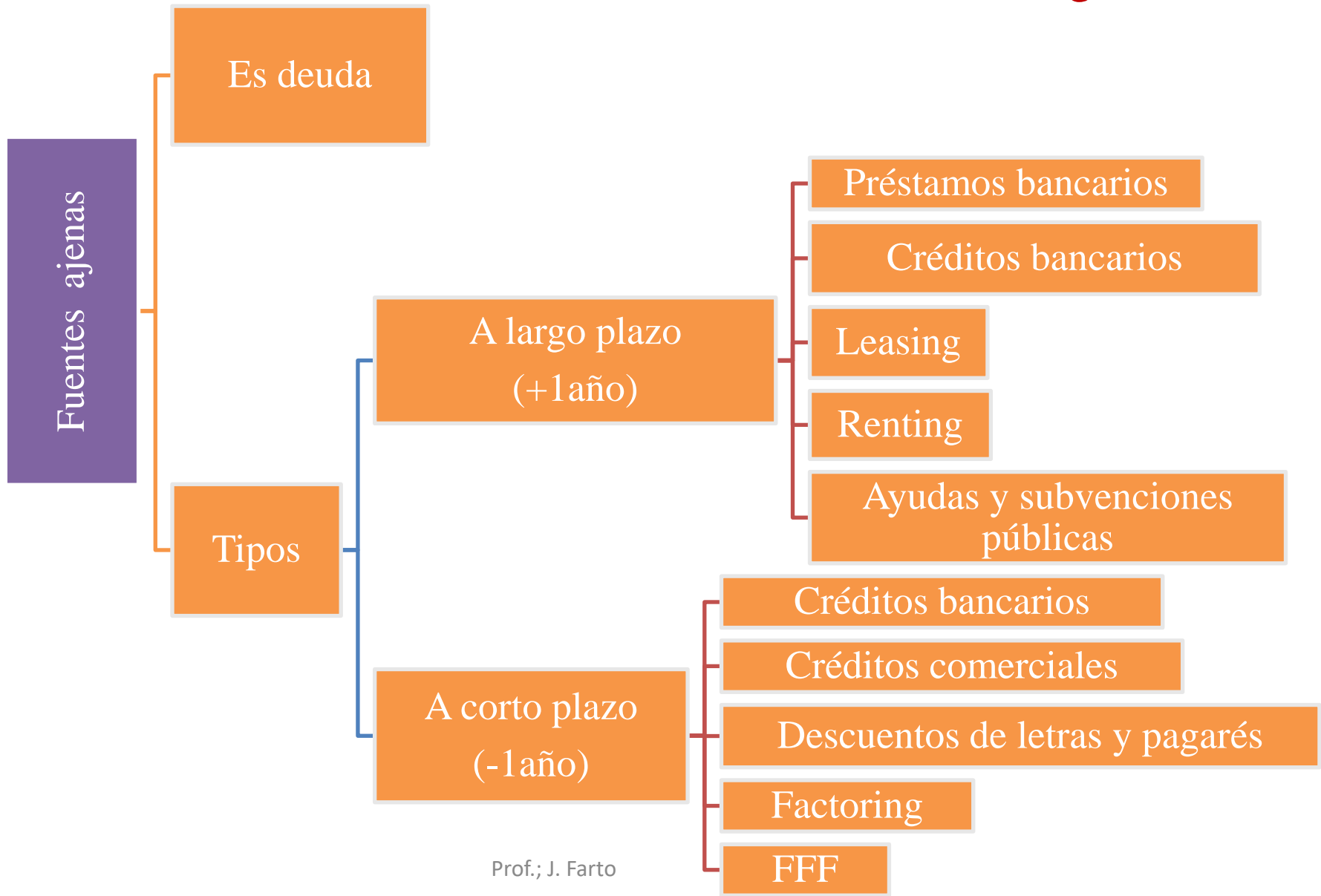


RESERVAS

Años de amortización Máximos

BIENES DE INVERSIÓN	AÑOS MÁXIMOS	% ANUAL MÁXIMO
EDIFICIOS	68	3%
INSTALACIONES Y MOBILIARIO	20	10%
MAQUINARIA	18	12%
HERRAMIENTAS Y ÚTILES	8	30%
ELEMENTOS DE TRANSPORTE	14	16%
EQUIPOS INFORMÁTICOS Y PROGRAMAS	10	26%

IV Fuentes de financiación ajenas



A) PRÉSTAMO BANCARIO

Capital

Tipo de interés
(Euribor)

Interés del
préstamo
(método francés)

Cuota mes =
Capital + intereses

Comisión apertura
y estudio

T.A.E.
(Tasa Anual Equivalente)

Comisión de
cancelación o
amortización
anticipada

Plazo de devolución

Avalista
(S.L = Administrador)

Seguros de vida

B) CRÉDITO BANCARIO

El banco pone a disposición un dinero en una cuenta de crédito

Se pagan intereses por las cantidades dispuestas

También se paga un interés menor por la cantidad no utilizada

Plazo

entre 6 meses y 1 año

Pago trimestral de intereses

Posibilidad de renovar

Aprox. mismas comisiones y garantías que el préstamo

Póliza de crédito:

modalidad de crédito en la que es posible realizar ingresos

Diferencias

Préstamo

Importe total se entrega el 1º día

Intereses por toda la cantidad del préstamo

Largo plazo

Financia inversiones o bienes de larga duración

Crédito

Se pone a disposición una cantidad que puede utilizarse o no

Intereses por la cantidad usada y por la no utilizada

Corto plazo

Para necesidades temporales de liquidez y/o comprar mercaderías que se van a vender

C) LEASING Y RENTING

Son alquileres y por tanto, sus cuotas son deducibles como gasto

Financias inversiones en activos que en poco tiempo quedan obsoletos o pierden valor

Leasing

- Contrato de alquiler de un activo con opción a compra
- No cubre mantenimiento, reparaciones o seguros
- 3 opciones (devolverlo, comprarlo o renovar contrato)

Renting

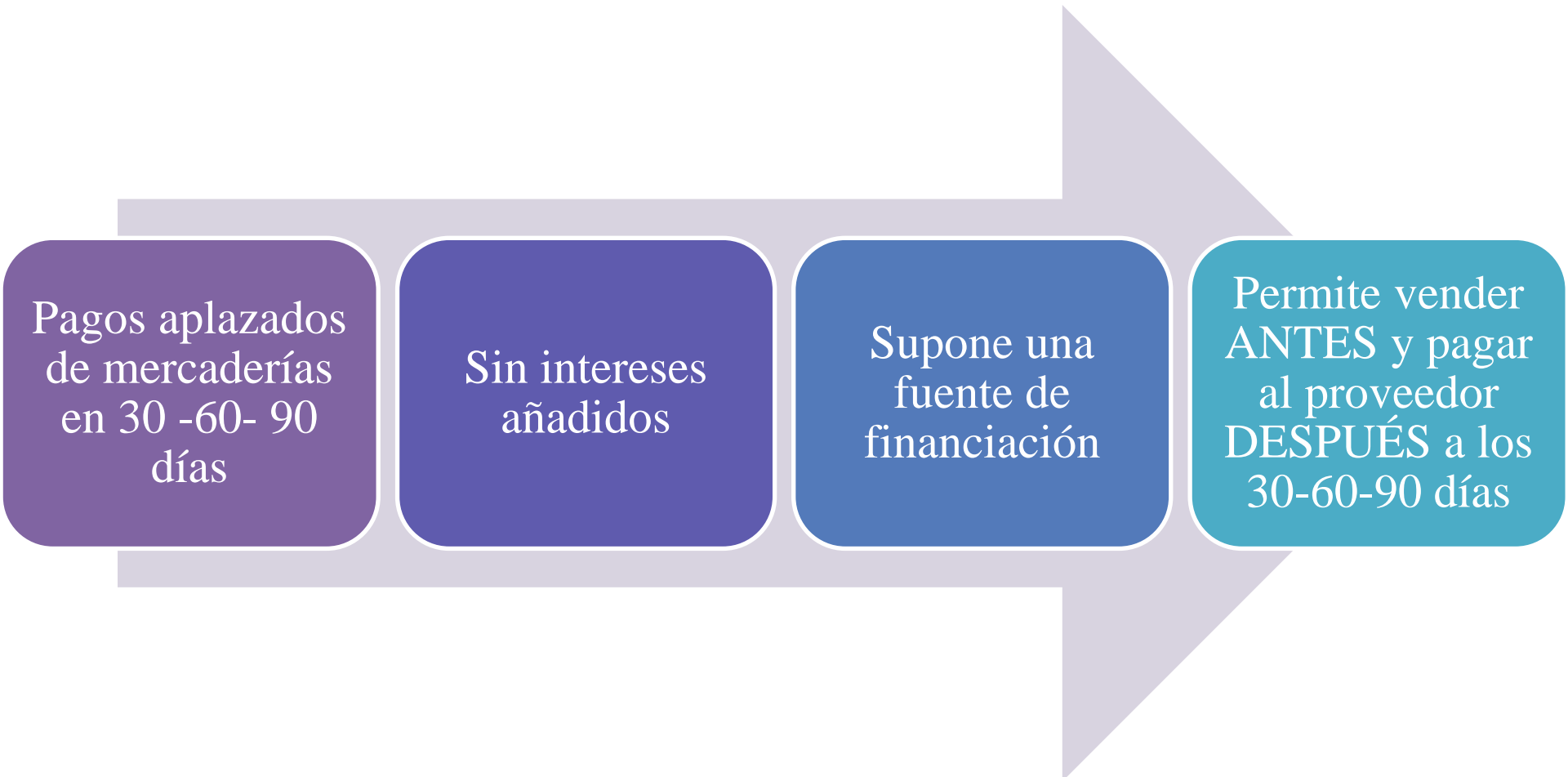
- Contrato de alquiler de un activo mueble de la empresa
- Incluye mantenimiento, reparaciones y seguros
- Sin opción de comprar
- Para particulares y empresas

Ejemplo: Bienes de equipo en renting

Alquiler de bienes de equipo con unas condiciones determinadas o de vehículos durante 3-4-5 años con un tope de km anuales a partir del cual se paga una tarifa extra

Renting para logística	Plataformas elevadoras, estanterías automatizadas, montacargas, maquinaria de envasado...
Renting para hostelería	Centralitas telefónicas, cajas registradoras, cafeteras, hornos, maquinaria de cocina, cámara frigorífica...
Renting para salud y belleza	Cruz para farmacias, láser dermatológico, silla dental, ecógrafo,...
Renting para sector agrícola	Cobertizos desmontables, tractores y cosechadoras, carretillas elevadoras, embotelladoras...

D) Créditos Comerciales de Proveedores



Pagos aplazados
de mercaderías
en 30 -60- 90
días

Sin intereses
añadidos

Supone una
fuente de
financiación

Permite vender
ANTES y pagar
al proveedor
DESPUÉS a los
30-60-90 días

Lucha contra impagos y la morosidad

La tasa media de morosidad se sitúa en el 5,1 % (2,1% en Europa)

Puede provocar un desfase de liquidez y tesorería y el consiguiente cierre del negocio

Ley 15/2010 de medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales fija unos plazos máx. de pago en las operaciones comerciales de 60 días en el caso de la empresa privada y de 30 días en AA.PP.

Periodo medio de pago se ha reducido de 101 a 93 días de media mientras que en el sector público ascendió de 154 a 157 días

Demandar al cliente por impago debe ser el último recurso ya que puede retrasar el pago. Adopta precauciones

1. Conoce el riesgo que entraña tu cliente
2. Cobra una parte por anticipado
3. Factura rápidamente y controla los plazos de pago
4. Seguros de crédito y empresas especializadas en impagos

www.infoautonomos.com

E) Letras y Pagarés

Compromiso de pago en determinada fecha (suele ser a 30-60-90 días)

Se puede anticipar el cobro solicitando el cobro de la letra y el pagaré

Conlleva gastos, comisiones e intereses

Se abre una línea de descuento

La empresa solicita al banco
descontar la letra o pagaré

Si el cliente no paga.....

- a) El banco devuelve la letra
- b) Paga y cobra gastos de gestión de impagados

El banco gestiona el cobro al cliente llegado el vencimiento

El banco anticipa el valor de la letra o el pagaré descontando intereses, comisiones y gastos

Cuanto me cuesta un pagaré

El banco adelanta el valor del pagaré menos los intereses, comisiones y gastos

Efectivo abonado = Nominal - Intereses – Comisiones - Gastos

1. **Intereses** = Nominal x tipo interés anual x $\frac{\text{dias de vencimiento}}{360}$
2. **Comisiones** = En porcentaje % x Nominal = X €
3. **Gastos** = X €

F) FACTORING y CONFIRMING

FACTORING

Para facilitar los COBROS

Parecida al descuento por letras y
PAGARÉS

Se contrata o cede a una empresa el
cobro de nuestros clientes
("cobrador del frack")

Diferencia con el PAGARÉ:

- El factoring anticipa un % del crédito a cobrar según calidad o seguridad de cobro pero no la totalidad
- Pueden prestar otros servicios como asumir riesgo de impago, estudio de solvencia de clientes u gestiones administrativas

CONFIRMING

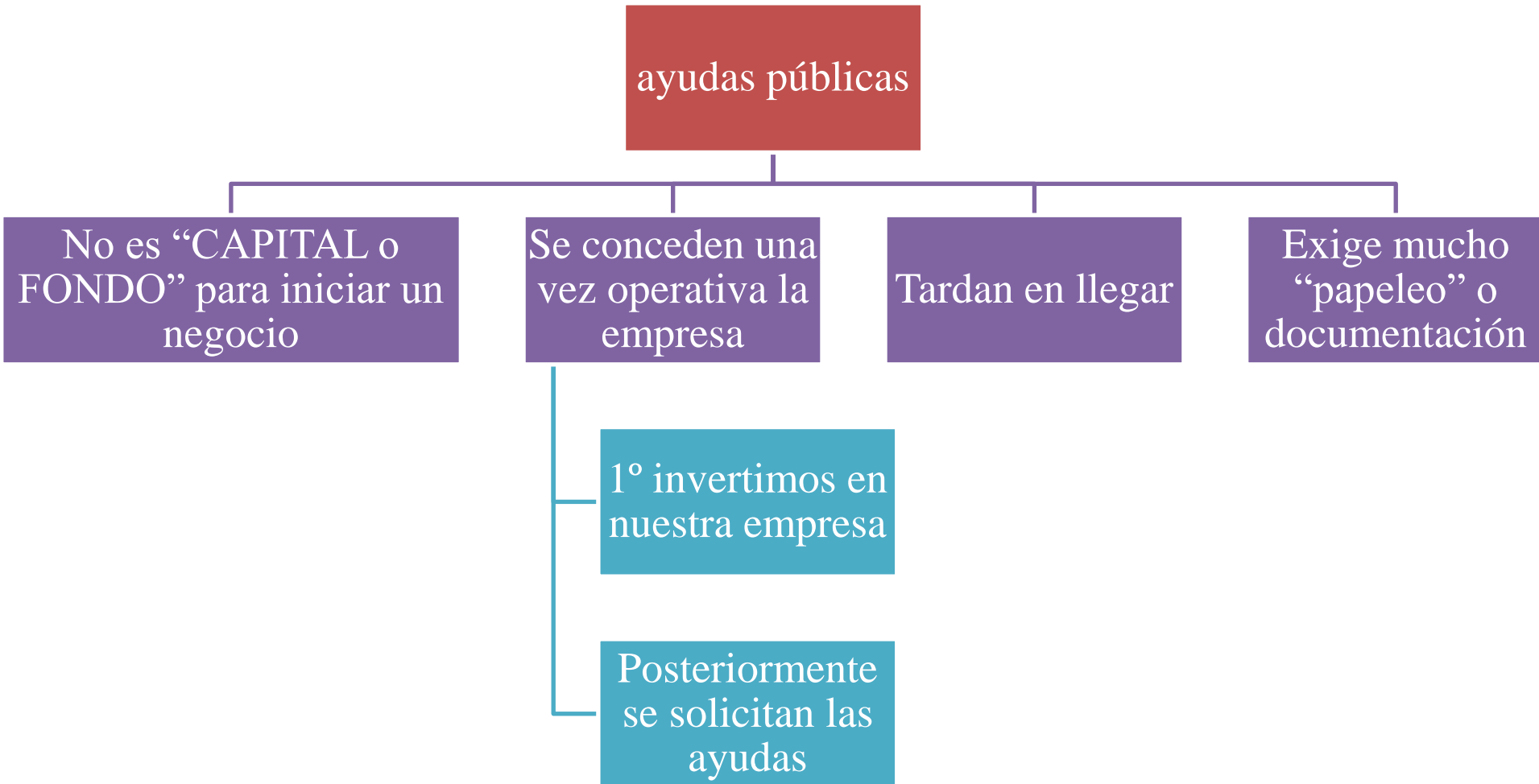
Para facilitar los PAGOS

Es lo contrario del factoring

Los bancos gestionan los pagos a
proveedores en la fecha de
vencimiento

Lo ofrecen a empresas que tienen
la seguridad que pagarán a sus
proveedores

V Ayudas y subvenciones públicas



Líneas Instituto Oficial de Crédito (ICO) 2019

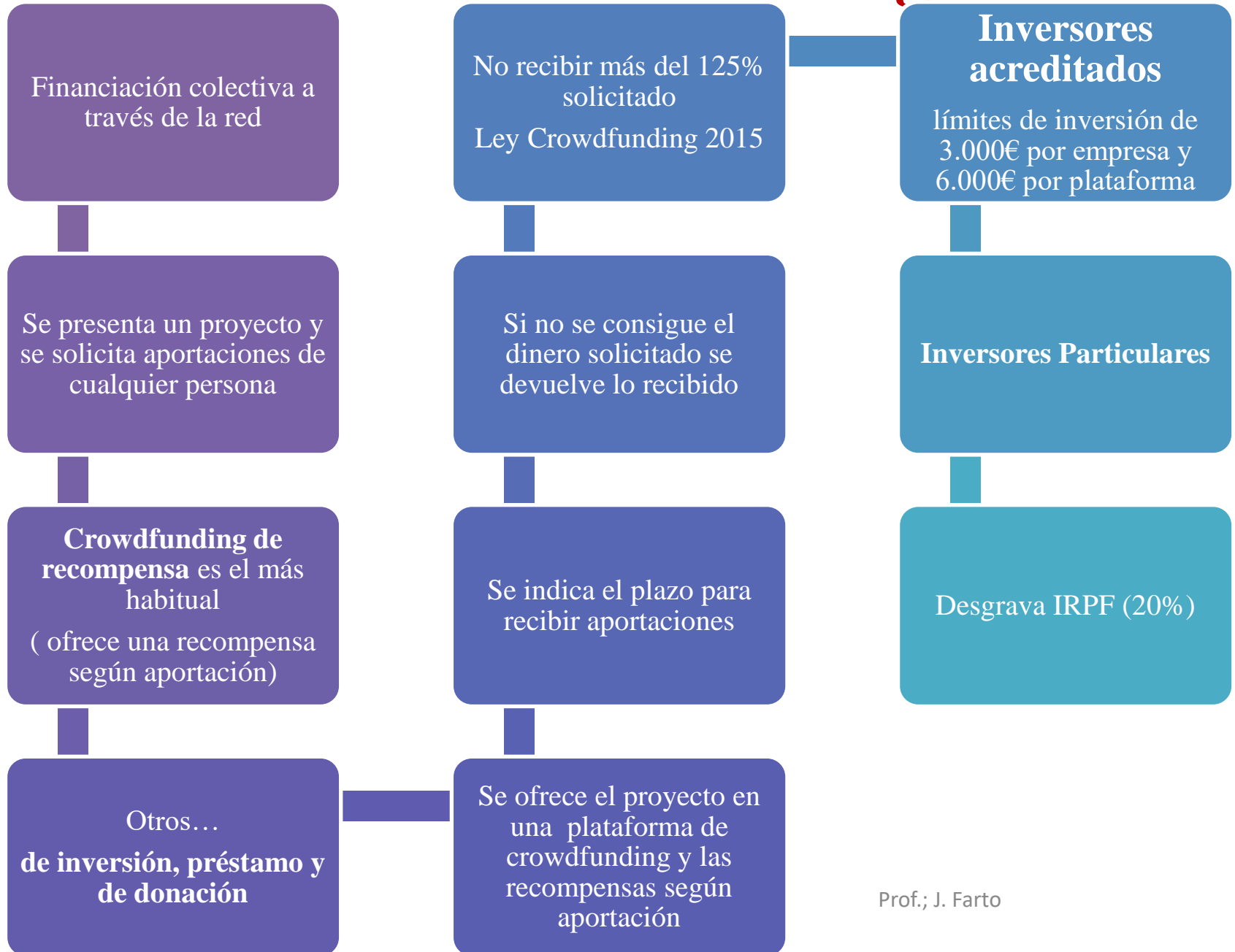
Tipo de ayuda	<ul style="list-style-type: none">• Reducción tipo de interés del préstamo solicitado a un banco (-1%)
Dirigido a	<ul style="list-style-type: none">• Autónomos, empresas, particulares y comunidades de propietarios
Importe máx.	<ul style="list-style-type: none">• Máx. 12,5 millones
Conceptos financieros	<ul style="list-style-type: none">• Inversiones: activos fijos productivos, vehículos turismos < 30.000€, adquisición de empresas, rehabilitación de viviendas• Liquidez: para cubrir necesidades de circulante (nóminas, gastos pagos...)
Tipos de interés	<ul style="list-style-type: none">• Fijo o variable (Euribor a 6 meses), más un diferencial (2.34%-5.76%)
Amortización-carencia	<ul style="list-style-type: none">• De 1 a 20 años de amortización si financia inversión• De 1 a 4 años de amortización si financia solo liquidez
Comisiones	<ul style="list-style-type: none">• Solo pueden cobrar 1 comisión al inicio, salvo cancelación anticipada
Garantías	<ul style="list-style-type: none">• Determinará la entidad de crédito
Compatibilidad	<ul style="list-style-type: none">• Es compatible con cualquier ayuda

Buscador de ayudas: ipyme

- **Guías dinámicas de ayudas e incentivos por empresas**
- La Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana empresa edita Guías dinámicas de Ayudas e Incentivos
- Están **ACTUALIZADAS**, y se accede solo a las que tienen el **plazo de solicitud abierto**
- Recogen todas las ayudas e incentivos otorgados y convocados por la Administración General del Estado, Administraciones Autonómicas, Administraciones Locales y otros organismos públicos

Fuente: <http://www.ipyme.org/es-ES/GuiasDinamicas/Paginas/Guiasdinamicas.aspx>

VI Crowdfunding





Fin