

UNIDAD 4: FINANCIACIÓN

Se trata de definir las fuentes de financiación para poner en marcha la actividad empresarial. Al finalizar la unidad esta información se incluirá en el plan de empresa en el apartado: plan financiero.

Resumen gráfico de las fuentes de financiación



CLASIFICACIÓN de las fuentes de financiación

Origen

Fuentes de financiación interna

Beneficios de la actividad económica
Autofinanciación
 El valor de los activos o aportaciones propias más los beneficios que genera la actividad (resultado económico del ejercicio).



Fuentes de financiación externa

Préstamos
Lineas de crédito
Anticipos comerciales
 Proviene de recursos ajenos a la empresa para fortalecer la liquidez y la solvencia, y así compensar el coste y ganar capacidad operativa.



Duración

Corto plazo

Crowdfactoring
Lineas de crédito
Adelanto del importe de ventas
 Se destinan a cubrir los gastos corrientes y deben ser de ejecución rápida. Para este fin una empresa puede disponer del dinero en cuenta o la opción de liquidar algún activo.



Largo plazo

Préstamos hipotecarios
Arrendamientos financieros (renting o leasing)
 Se suelen emplear para inversiones importantes en inmovilizado con plazos de devolución o amortización a lo largo de varios años.



Fase 1. Necesidades de inversión.

Las inversiones y gastos más frecuentes para la puesta en marcha de un negocio suelen recogerse en los siguientes conceptos:

- Adquisición o alquiler de inmueble y gastos asociados (seguros, impuestos, suministros, etc.).
- Compra de vehículos y gastos asociados (seguro, gasolina, etc.).
- Adquisición de inmovilizado material (equipos informáticos, maquinaria, impresoras, fotocopadoras etc.)
- Mobiliario y equipamiento de oficina (mesas, estanterías, ficheros, lámparas, etc.).
- Herramientas y utillaje.
- Inversiones inmateriales como patentes, marcas, licencias de programas informáticos, depósitos y fianzas, etc.
- Gastos de constitución y puesta en marcha de la sociedad.
- Stock* inicial de materias primas o mercaderías (además de envases, embalajes, etc.).
- Gastos de promoción y publicidad.
- Cash-flow*, es decir, dinero en efectivo disponible para los primeros meses de funcionamiento hasta que la actividad empresarial genere ingresos.

Actividad de simulación 1

-Elaborar un listado de todas las inversiones a realizar para ejecutar el proyecto empresarial, es decir, de todos los elementos necesarios para llevar a cabo la actividad empresarial.

-Presupuestar las citadas inversiones y calcular el montante total necesario. El capital social aportado por los socios será el primer recurso a utilizar y, si no se cubren todos los gastos, buscar otras fuentes de financiación.

Hay que tener en cuenta que también es necesario cubrir los pagos de los primeros meses de funcionamiento de la empresa (salarios, Seg. Social, impuestos, luz, agua, etc.).

Buscar información (Internet) precisa sobre el coste de los elementos a adquirir (también de segunda mano).

Valorar si los socios pueden aportar algunos de los elementos necesarios para ahorrar en gastos de inversión. Si es necesario posponer la adquisición de elementos no imprescindibles o iniciar el negocio con elementos alquilados. Tener en cuenta que si un socio aparta un bien o derecho, éste deberá ser valorado e incorporado a la escritura de constitución de la empresa formando parte del capital social.

Fase 2. Financiación por los socios fundadores.

-Capital social: las aportaciones de capital establecen el porcentaje de propiedad de la empresa. El capital de una sociedad puede encontrarse totalmente desembolsado o suscrito. Suscrito significa que aún no se ha aportado pero existe el compromiso de hacerlo más adelante. En la sociedades limitadas, el capital mínimo, debe estar totalmente suscrito y desembolsado; en las S.A , el capital mínimo, debe estar totalmente suscrito y desembolsado en, al menos, el 25%.

Posteriormente el capital social puede incrementarse (con aportaciones posteriores) o reducirse.

-*Crowdfunding*: el desarrollo de Internet ha facilitado y popularizado enormemente la obtención de recursos a través de las pequeñas aportaciones que realizan muchas personas. A cambio, y en función del proyecto empresarial, obtienen un “beneficio” en general simbólico.

Existen plataformas, algunas específicas de un determinado sector profesional, que reúne a los seguidores de un gusto concreto.

Actividad de simulación 2.

Valorar cuántos recursos económicos se pueden conseguir como recursos propios. Estudiar cuánto dinero puede aportar cada socio y calcular el porcentaje de participación de cada uno en la empresa.

Inventar una manera singular de publicitar la empresa en una plataforma de *crowdfunding* y pensar qué medios de recompensa se ofrecería a las personas que apoyaran con su dinero.

NOTA: es inevitable que surjan contradicciones en una simulación que se va realizando fase a fase por lo que al final de cada unidad será necesario revisar el Plan de Empresa redactado hasta ese momento, incorporar los cambios necesarios y mantener la coherencia del Plan.

Fase 3. Incorporación de nuevos socios.

Si consideramos las “3 F” (Family, Friends & Fools) podríamos pensar en que los de la tercera “F” estarían realmente locos si invirtieran en las ideas de un emprendedor desconocido. Eso es cierto hasta cierto punto. Existen particulares y organizaciones dispuestas a apoyar y confiar en las ideas emprendedoras siempre y cuando cuenten con un proyecto de empresa con gran potencial y demuestren su competencia personal para llevarlo a cabo, como por ejemplo, los *business angels* y las sociedades de capital riesgo.

-Ampliación de capital.

Las sociedades pueden aceptar la entrada de nuevos socios aunque algunas formas jurídicas tienen limitaciones respecto a la inclusión de nuevos miembros.

La entrada de nuevos socios implica la modificación de las escrituras para hacer constar la nueva repartición del capital social, el reparto de beneficios y el derecho a voto.

Los dividendos son el reparto anual de los beneficios de la empresa entre los socios, proporcional al porcentaje de participación de cada uno en la compañía, tras efectuarse todos los pagos (incluidos impuestos) y establecerse las reservas obligatorias y las voluntarias, en su caso. Al final de cada ejercicio económico, si ha habido beneficios, se establece la cantidad de dividendos a repartir.

- Los *business angels* sitúan su interés en proyectos que se desarrollen en la red (fácilmente replicables a otros países, con poca inversión inicial y que generen ingresos rápidamente). Al margen de Internet solo hay otros dos sectores que captan la atención de estos inversores: la biotecnología y las energías limpias. Aún así estos dos sectores necesitan tan elevadas inversiones que son financiadas generalmente por el capital-riesgo. La clave para que un proyecto sea seleccionado por un *business angel* es la viabilidad del mismo junto con el compromiso y la profesionalidad de los socios.

-el capital-riesgo puede provenir de una sociedad de capital-riesgo (empresa especializada en detectar *start-ups*) o de un fondo de capital-riesgo (capta el ahorro de pequeños inversores y lo utiliza para apoyar el nacimiento y consolidación de una *start-up* de alta rentabilidad).

Generalmente sustituyen a las entidades financieras que, en una fase temprana de la empresa, desconfían de la devolución del capital.

Actividad de simulación 3.

Analizar la viabilidad de que algún nuevo socio se incorpore a la empresa. En tal caso discutir las condiciones en que lo hará y en cómo modificará los estatutos.

Buscar en Internet información sobre *business angels* y de sociedades o fondos de capital-riesgo.

Valorar la incorporación de un amigo o familiar que quiera añadirse al proyecto considerando qué capital o bienes podría aportar y también su formación y experiencia.

Fase 4. Préstamos y créditos.

-De familia y amigos: las ventajas (facilidades de pago, renegociación de la deuda) pueden no superar los inconvenientes (escasa disponibilidad de fondos, falta de libertad, intromisiones en el negocio).

De entidades financieras:

-Crédito: es una operación financiera por la que una entidad bancaria pone a disposición del cliente una cantidad de dinero hasta un límite determinado y durante un período de tiempo pactado, los intereses se abonarán e caso de hacer uso del dinero y se abonarán teniendo en cuenta las cantidades utilizadas y el tiempo que se haya dispuesto de ellas. Normalmente existe una comisión de disponibilidad. La línea de crédito o cuenta de crédito integra la idea de crédito en una cuenta bancaria.

-Interés: es la cantidad adicional que tiene que reembolsarse al banco como compensación por el dinero recibido.

-Tipo de interés: es el porcentaje a pagar sobre la cantidad total prestada. Puede ser fijo o variable (se suele utilizar como referencia el índice Euribor). Tener en cuenta la relación interés-riesgo para la entidad financiera.

-Plazo: es el período de tiempo acordado con la entidad para la devolución del préstamo.

-Cuota: es la cantidad a pagar de manera periódica (generalmente mensual). Está integrada por intereses y amortización (anualidad constante).

-Comisiones: las fija el banco (de apertura, de cancelación etc.)

-Amortización: es el proceso financiero por el cual se reduce una deuda mediante el pago periódico de unas cuotas.

Entre los diferentes tipos de préstamos destacan dos:

-préstamo personal: se utiliza para financiar necesidades específicas en un momento puntual. Suelen ser de importes poco elevados y el plazo no suele pasar de los diez años. La garantía de devolución del préstamo se basa en la solidez financiera (ingresos o beneficios regulares, patrimonio) de la persona o empresa.

-préstamo hipotecario: además de la garantía personal se ofrece en bien inmueble como garantía de pago. Suelen ser préstamos de cuantía elevada, un plazo de devolución muy largo y un tipo de interés relativamente reducido.

Conceptos:

-novación: posibilidad de renegociación de las condiciones de un préstamo hipotecario.

-subrogación: derecho a cambiar de entidad bancaria si otra ofrece condiciones más favorables.

-Euribor (European Inter Bank Offered Rate): es la media de los tipos de interés que fijan los bancos de la zona euro para prestar al resto de las entidades bancarias. Es el índice que utilizan los bancos como referencia para fijar el tipo de interés de los préstamos a interés variable (hipotecarios, por ejemplo).

Cuando se solicita un préstamo para adquirir un inmueble hay que tener en cuenta:

- seguros: el seguro de daños que cubra el valor del inmueble y el seguro de vida que cubra el importe del préstamo en caso de muerte o invalidez permanente del solicitante.
- tipo de interés: puede ser fijo o variable. El más habitual es el variable que se fija anualmente en base al Euribor. La entidad bancaria tiene la obligación de informar al cliente de la TAE (Tasa Anual Equivalente: es un porcentaje que incluye el tipo de interés más las comisiones a pagar. Es una medida más exacta del interés real a pagar)
- tasación: el inmueble debe ser tasado por un especialista para determinar su valor en función del mercado y en base a ello el banco define la cuantía máxima de préstamo. Los gastos de tasación son por cuenta del cliente.

- gastos de notaría: el contrato de compra-venta del inmueble debe realizarse ante notario. A esto hay que añadir la liquidación de impuestos y la inscripción en el Registro de la Propiedad.
- impuestos: los inmuebles nuevos están obligados a pagar el IVA (10%) además del impuesto de Actos Jurídicos Documentados (1'5%-2%). En caso de inmuebles de segunda mano se pagará el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (6%-7% del valor del inmueble) además del de AJD.
- comisiones: las establece cada entidad bancaria. Son la comisión de estudio (gastos de gestión), comisión de apertura (gastos de tramitación), y, en su caso, comisión por amortización parcial o comisión de cancelación (lucro cesante para la entidad bancaria). la entidad bancaria tiene la obligación de informar al cliente de la TAE (Tasa Anual Equivalente: es un porcentaje que incluye el tipo de interés más las comisiones a pagar. Es una medida más exacta del interés real a pagar)

Antes de solicitar un préstamo o crédito hay que tener en cuenta los requisitos que exigirá el banco, comparar las condiciones que ofrece cada entidad bancaria, calcular la cuota mensual a pagar (cuadro de amortización) ya que no conviene endeudarse más del 40% de los ingresos, analizar las comisiones, conocer qué productos adicionales deben ser contratados, justificar el proyecto de inversión (es decir, la necesidad de hacer esos gastos) y convencer al banco de la solvencia del negocio (historial crediticio de los socios, ingresos y clientes estimados, solidez de los proveedores, y equipo humano (socios) de la empresa).

Actividad de simulación 4.

Estudiar cuánto dinero se piensa obtener a través de un préstamo y si será conveniente tener una línea de crédito abierta para evitar problemas de liquidez.

-Analizar si las empresas en las que se van a adquirir los bienes necesarios tienen sus propios servicios financieros y si sería aplicable a nuestro caso (tarjeta de compra del Corte Inglés, por ejemplo, que permite el pago en doce meses sin intereses).

-Indicar qué cantidad se solicitaría a una entidad financiera y buscar información en Internet sobre las condiciones que ofrecen los diferentes bancos. Anotar las distintas opciones y valorar la oferta más interesante.

Fase 5. *Leasing y renting*.

-*leasing*: tiene ventajas como son la financiación total sin requerir desembolsos iniciales, la opción de compra y la deducción fiscal de las cuotas abonadas a la empresa arrendadora.

Está extendido para bienes muebles como maquinaria, vehículos, equipos técnicos, etc. En estos casos la duración mínima es de dos años. En el caso de los bienes inmuebles como locales, oficinas, garajes, etc., la duración mínima es de diez años.

Se llama “valor residual” a la diferencia entre el precio que abonó la compañía de *leasing* por el bien, añadidos los gastos e intereses del contrato, y lo que el usuario ha abonado durante la duración del contrato.

-*renting*: los sectores que más demandan esta opción son el químico-farmacéutico, el informático y las telecomunicaciones. El gasto es fiscalmente deducible en su totalidad.

Actividad de simulación 5.

Seleccionar aquellos bienes muebles y/o inmuebles que se podrían financiar a través de un contrato de *leasing* o *renting* y averiguar el precio de la cuota de alquiler.

Buscar en Internet las empresas que ofrecen ese tipo de financiación.

Fase 6. Financiación a corto plazo

-crédito comercial por proveedores: el aplazamiento en los pagos a proveedores, o crédito comercial, es habitual entre empresas. El aplazamiento en el pago (normalmente a 30, 60 o 90 días) puede ser una interesante fuente de financiación. Negociar el aplazamiento con los proveedores puede permitir pagar a éstos después de haber cobrado a los clientes, es decir, acortar el período medio de maduración económico (tiempo medio que tarda una empresa en recuperar liquidez desde la compra de materias primas o mercaderías hasta el cobro por las ventas realizadas). -descuento por pronto pago: Los problemas financieros de las pymes son fundamentalmente dos: dificultad de acceder al crédito y problemas para cobrar a tiempo las ventas realizadas. El retraso en el pago a proveedores hace recaer el coste de la financiación en el proveedor lo que puede derivar en una situación de impago comercial o morosidad comercial. Existe una normativa de la UE que obliga a las empresas y a las Administraciones Públicas a pagar a sus proveedores en un máximo de 30 días, ampliables a 60 si hay acuerdo entre las partes. Esta norma espera acabar con la morosidad que genera un efecto en cadena que repercute negativamente en la marcha de la economía

-confirming: a veces no se usa como fuente de financiación sino como un servicio centralizado de tesorería para gestionar el pago a proveedores o acreedores. La entidad bancaria ofrece también la posibilidad de avanzar el cobro de la factura antes del plazo convenido entre proveedor y cliente a cambio de unos intereses.

-factoring: es una operación financiera por la que se cede a una empresa de *factoring* o a una entidad financiera, aquellas facturas de clientes que están pendientes de cobro a cambio del pago de una comisión y unos intereses. Como es lógico los intereses se fijarán en función del capital anticipado y del plazo de tiempo. El *factoring* es habitual en las grandes empresas pero aún no en la pymes (solventía). Se pueden conseguir otras ventajas como son: adelanto total o parcial del importe pendiente de cobro, valoración de la solventía del cliente, gestión de cobros, asumir el riesgo de impago, asumir fluctuaciones del cambio en facturas fijadas en moneda extranjera y asesoramiento financiero y comercial. Los principales inconvenientes son el alto coste financiero y el rechazo de las entidades bancarias o de *factoring* a ofrecer este servicio a todas las empresas.

–descuento comercial o descuento de efectos: consiste en ceder a una entidad bancaria el cobro de deudas pendientes documentadas en letras, pagarés, cheques, etc. Por este servicio el banco cobra unas comisiones y unos intereses.

Actividad de simulación 6.

Valorar las fuentes de financiación a corto plazo estudiadas planteando una de estas situaciones: aplazamiento del pago a proveedores, descuento por pronto pago, servicios de *factoring*, *confirming* o de descuento de efectos. Averiguar si alguno

de los potenciales proveedores ofrece la opción de pago aplazado o de descuento por pago inmediato. Anotar las condiciones y valorar justificadamente el acogerse o no a esa posibilidad. Realizar una valoración de las ventajas y los inconvenientes de utilizar estas fuentes de financiación.

Fase 7. Apoyo en las fases iniciales.

–*coworking*: está orientado fundamentalmente a trabajadores *freelance* y a autónomos. Se ha convertido en una opción interesante para diseñadores, programadores, etc.

–*cluster*: se basa en la idea de parques tecnológicos o científicos pero abarca a una gran variedad de sectores económicos.

–Viveros de empresas: están promovidos por universidades, ayuntamientos, cámaras de comercio, comunidades autónomas y otras instituciones sostenidas con fondos públicos.

–incubadora de empresas: a diferencia de los viveros de empresas, el apoyo técnico y económico ofrecido es mayor ya que cuenta con mentores o expertos y con una red de contactos para facilitar la búsqueda de financiación. Las incubadoras de empresas de origen privado buscan el desarrollo tecnológico o de servicios que puedan serles de utilidad para sus áreas de negocio de forma que las empresas podrían llegar a convertirse en proveedor-cliente. Los proyectos empresariales aceptados en la incubadora tienen requisitos o criterios de selección como: potencial de la idea, hueco de mercado, viabilidad, ventajas competitivas, medios económicos y humanos y perfil de los socios

Existen tres niveles: preincubación (desarrollo del plan de negocio y estudio de mercado), incubación (área de producción, mercadotecnia, financiación y recursos humanos) y postincubación (seguimiento del negocio durante seis meses).

Nota: Los viveros e incubadoras están apoyados por organismos públicos y establecen sus propios criterios de acceso. El plazo de permanencia en un *coworking* es ilimitado mientras que

en los viveros e incubadoras, creados para apoyar a emprendedores que inician su actividad, la permanencia es de tres años.

–Las aceleradoras de empresas o *business accelerator* son entidades especializadas en favorecer el rápido crecimiento de otras empresas. Para ello puede intervenir como consultora y/o entrar en el accionariado de la compañía y, por tanto, en su gestión. Se trata de programas para *startups* de base tecnológica en una fase inicial.

–Ayudas públicas: las administraciones públicas tratan de fomentar el emprendimiento con diferentes medidas tales como:

Actividad de simulación 7

Analizar qué facilidades o ayudas de iniciativa privada o pública, están disponibles en nuestra área y cuáles serían aplicables al proyecto.

En este punto deberían de estar cubiertas todas las necesidades de financiación según lo presupuestado en la “actividad de simulación 1” y contar con excedente monetario que permita el funcionamiento de los primeros meses.

Comprobar si sería posible e interesante alguna opción de *coworking*, vivero, incubadora o aceleradora.

Localizar *clusters* en Galicia y analizar si encaja con el proyecto. Investigar la existencia de premios o convocatorias públicas o privadas, enfocados a la creación de empresas.

Buscar subvenciones aplicables a la línea de negocio de nuestro proyecto. Anotar los requisitos que solicitan y analizar la posible obtención de la misma.

Plan de empresa.

Sintetizar las ideas obtenidas en estas fases de la simulación e incorporarlas al plan de empresa.

Añadir al plan de empresa el plan de financiación:

-Hacer el listado de inversiones a realizar incluyendo las cantidades presupuestadas y los medios de adquisición. Indicar los recursos económicos necesarios para asegurar la liquidez de la empresa en los primeros meses.

-Indicar las fuentes de financiación a utilizar diferenciando entre fuentes propias y ajenas. Para cada apartado especificar las cantidades que se obtendrían y sintetizar los motivos por los que se ha recurrido a ellas así como las razones de por qué se han descartado otras fuentes alternativas de obtención de recursos.