

Caso práctico resuelto

Dos compañeros de clase de un módulo de grado superior van a abrir una empresa. Después del estudio del plan de producción y del análisis de costes, quieren saber qué capital les hará falta para hacer frente a las siguientes inversiones y a los gastos que tendrán que soportar durante 3 meses, momento en el que calculan que comenzarán a tener suficientes clientes e ingresos.

- Ordenadores: 800€
- Mobiliario: 3.600€
- Nóminas: 1.200€/mes
- Seguridad social: 350€/mes
- Autónomos: 250€/mes
- Gastos de constitución: 700€
- Publicidad de lanzamiento: 800€
- Publicidad mensual: 100€/mes
- Luz: 100€/mes
- Teléfono: 80€/mes

- Cuota del préstamo: 300€/mes
- Maquinaria: 18.000€
- Herramientas: 6.000€
- Programas informáticos: 400€
- Gestoría: 100€/mes
- Alquiler: 500€/mes
- Acondicionamiento del local: 3.000€
- Internet: 50€/mes
- Material oficina: 300€
- Mercaderías a la venta: 10.000€

a) En primer lugar hay que separar entre inversiones y gastos:

Inversiones	Gastos
<ul style="list-style-type: none"> • Ordenadores: 800€ • Mobiliario: 3.600€ • Maquinaria: 18.000€ • Herramientas: 6.000€ • Programas informáticos: 400€ • Acondicionamiento del local: 3.000€ 	<ul style="list-style-type: none"> • Nóminas: 1.200€/mes • Seguridad social: 350€/mes • Autónomos: 250€/mes • Gastos de constitución: 700€ • Publicidad de lanzamiento: 800€ • Publicidad mensual: 100€/mes • Luz: 100€/mes • Gestoría: 100€/mes • Alquiler: 500€/mes • Internet: 50€/mes • Material oficina: 300€ • Teléfono: 80€/mes • Cuota del préstamo*: 300€/mes • Mercaderías a la venta: 10.000€

b) Las inversiones suman 31.800€. Los gastos iniciales más los de 3 meses suman 20.890€:

- | | |
|-------------------------------------|----------------------------------|
| • Nóminas = 1.200x3 = 3.600€ | • Gestoría = 100x3 = 300€ |
| • Seguridad social = 350x3 = 1.050€ | • Alquiler = 500x3 = 1.500€ |
| • Autónomos = 250x3 = 750€ | • Internet = 50x3 = 150€ |
| • Gastos constitución = 700€ | • Material oficina = 300€ |
| • Publicidad lanzamiento = 800€ | • Teléfono = 80x3 = 240€ |
| • Publicidad mensual = 100x3 = 300€ | • Cuota préstamo* = 300x3 = 900€ |
| • Luz = 100x3 = 300€ | • Mercaderías = 10.000€ |

c) Capital necesario = Inversiones + gastos de 3 meses = 52.690€

* Nota: El gasto real del préstamo serían solo los intereses, pero a efectos de devolución del préstamo y necesidades de tesorería indicamos la cuota entera.

Redacta tu plan de empresa

En la anterior unidad estudiaste los costes necesarios para tu empresa. Ahora se trata de que también consideres aquellas inversiones que van a durar más de un año en la empresa, y que valores qué gastos son de un solo pago y qué gastos son mensuales.

Indica el valor de las inversiones:

- ¿Tienes que acondicionar el local y realizar reformas?
- ¿Qué mobiliario necesitas?
- ¿Utilizas maquinaria?
- ¿Qué herramientas son precisas?
- ¿Cuántos ordenadores habrá en la empresa? ¿Hacen falta otros equipos de procesamiento de la información, como fax, impresoras, etc?
- ¿Hay que comprar programas informáticos?
- ¿Necesitas vehículos de empresa?
- ¿Vas a registrar la marca o el nombre comercial?
- ¿Hay otras inversiones?

Indica el valor de los gastos de un solo pago:

- ¿Cuáles son los gastos de constitución?
- ¿Hay gasto de publicidad y promoción de lanzamiento?
- ¿Qué material de oficina necesitas?
- ¿Vendes mercaderías y hay que comprar un stock inicial?
- ¿Necesitas materias primas para fabricar un producto? ¿Cuál es su valor inicial?
- ¿Hay que pagar algún seguro anual?
- ¿Se han pagado gastos por comisiones bancarias?
- ¿Hay otros gastos? Puedes sumar un 5-10% de imprevistos.

Indica el valor de los gastos mensuales:

- ¿Hay que pagar alquiler del local?
- ¿Cuál es el gasto de suministros como luz, agua, gas?
- ¿Cuál es el gasto de teléfono, móvil e internet?
- ¿Hay que pagar nóminas y seguridad social?
- ¿Cuál es la cuota de autónomos? Bien por ser empresario individual, bien como administrador de SL.
- ¿Hay que pagar a la gestoría?
- ¿Hay que devolver algún préstamo mensualmente?
- ¿Hay otros gastos mensuales?

Una vez tengas elaborado el listado de inversiones y gastos para tu empresa, indica cuántos meses calcularás que necesitarás para que los ingresos puedan ir pagando los gastos mensuales: ¿3 meses? ¿6 meses? ¿9 meses? ¿1 año? ¿18 meses?

Multiplica los gastos mensuales por ese número de meses y sumalos a las inversiones y los gastos de un solo pago. Esa cantidad será con la que deberás contar para su puesta en marcha.

La inversión y los gastos iniciales

Una vez estudiados los costes, y antes de determinar cuánto dinero nos va a hacer falta y cómo lo vamos a conseguir, es preciso realizar un Plan de Inversiones y Gastos Iniciales para la puesta en marcha de nuestro proyecto empresarial. Para ello es preciso en primer lugar distinguir qué es una inversión y qué es un gasto, dos conceptos que pueden parecer semejantes pero que tienen notables diferencias:

Inversión

- Una inversión es la compra de un bien o de un derecho que es duradero en la empresa, ya que va a usarse durante más de un año.

Gasto

- Un gasto es la compra de un bien, de un servicio o de un derecho, que la empresa va a consumir (a "gastar") de forma inmediata, por lo que su uso es menor de un año.

A) Las inversiones

En el siguiente cuadro mostramos los diferentes tipos de inversiones que puede necesitar una empresa. Cada proyecto empresarial requerirá unas inversiones concretas, por lo que deberás concretarlo para tu Plan de Empresa.

INVERSIONES

Local	<ul style="list-style-type: none"> • La empresa deberá decidir si quiere comprarlo, en cuyo caso será una inversión, pues su duración será mayor de un año; o si va a alquilarlo, en cuyo caso será un pago de un alquiler y se tratará de un gasto mensual.
Instalaciones	<ul style="list-style-type: none"> • En el caso de que en el local hubiera que realizar alguna obra o instalación cuyo coste se pudiera separar claramente del valor del local. No es lo mismo un local vacío que con instalaciones incorporadas.
Mobiliario	<ul style="list-style-type: none"> • Las mesas, sillas, armarios, un mostrador de atención al público, lámparas de escritorio, etc.
Maquinaria	<ul style="list-style-type: none"> • Toda la maquinaria que necesite la empresa para desarrollar su actividad y que sea comprada.
Herramientas y útiles	<ul style="list-style-type: none"> • Las herramientas de trabajo que precise la empresa (que sean duraderas), y otros utensilios como por ejemplo una carretilla para transportar cajas.
Vehículos	<ul style="list-style-type: none"> • Vehículos comerciales, camiones, furgonetas, etc.
Equipos informáticos	<ul style="list-style-type: none"> • Los ordenadores, impresoras, fax, y demás hardware necesario para procesar la información.
Programas informáticos	<ul style="list-style-type: none"> • Aquellos programas (software) que son comprados y cuya licencia sea superior al año.
Patentes, marcas	<ul style="list-style-type: none"> • Si se registra una patente o una marca, se trata de un bien que la empresa posee y que tiene un valor.

B) Los gastos iniciales

La empresa necesitará disponer de un dinero en metálico para hacer frente a los gastos iniciales para poner en marcha la actividad así como durante los primeros meses en que las ventas son bajas, por lo que hay que calcular un fondo extra para hacerles frente. Presentamos algunos gastos iniciales y de los primeros meses de actividad de la empresa que, como vimos con los costes, deberás concretar.

GASTOS INICIALES

Gastos de constitución	<ul style="list-style-type: none"> • En el tema 6 vimos los gastos de constitución de la empresa, los cuales variaban en función de si se trataba de un empresario individual o una sociedad: notario, registro mercantil, gestoría, impuestos, etc.
Gastos de lanzamiento	<ul style="list-style-type: none"> • La publicidad inicial y los gastos de promoción del producto.
Alquiler de locales	<ul style="list-style-type: none"> • Es uno de los gastos más importantes que tienen las nuevas empresas.
Sueldos y seguridad social	<ul style="list-style-type: none"> • En el caso de tener contratados trabajadores, así como la cuota de autónomos.
Suministros	<ul style="list-style-type: none"> • Gastos de luz, agua, teléfono fijo, teléfono móvil, internet, etc.
Servicios profesionales	<ul style="list-style-type: none"> • La subcontratación de servicios como la gestoría, servicios de transporte, servicios de limpieza, etc.
Material de oficina	<ul style="list-style-type: none"> • Todo el material necesario para la actividad administrativa: folios, bolígrafos, archivadores, carpetas, etc.
Stock mínimo a la venta	<ul style="list-style-type: none"> • En el caso de vender mercaderías o productos habrá que disponer de un stock mínimo.
Gastos financieros	<ul style="list-style-type: none"> • El pago de los intereses de un préstamo o de un crédito, así como la devolución de la parte de capital.

Lean Startup: diseña-valida-aprende

Sal a la calle y pregunta por los gastos

Te proponemos una actividad de investigación en tu entorno a los emprendedores que puedas conocer o que tengas acceso (de tu familia, amigos de tus padres, conocidos de tus hermanos, o amigos tuyos) que hayan puesto en marcha un negocio, si es posible recientemente para que tengan frescos los datos. Si no tienes ningún familiar ni conocido a quien le puedas preguntar, siempre te puedes dirigir a los comercios o tiendas que vayas a comprar y tengas confianza. Si le cuentas que piensas ser empresario ¡seguro que estará dispuesto a ayudarte!

Pregúntales qué gastos iniciales tuvieron que hacer frente para crear la empresa, basándote en el esquema que proponemos:

Pregunta por inversiones (bienes que duran más de 1 año)

- Las instalaciones y obras en el local
- Mobiliario,
- Maquinaria
- Herramientas
- Vehículos
- Ordenadores, etc

Pregunta por gastos de un solo pago al año

- Gastos de constituir la empresa
- Publicidad inicial
- Material de oficina
- Mercaderías iniciales para vender
- etc

Pregunta por gastos que se pagan todos los meses

- Alquiler en su caso
- Luz, agua
- Internet
- Móvil
- Nóminas
- Gestoría
- Gastos bancarios, etc

Una vez recogida la información, juntarlos en los equipos y poner en común los resultados. Haced vuestra propia lista y comparar:

- a) ¿Hay gastos que se repiten y son comunes a todos los negocios?
- b) ¿Cuáles son los que parecen "inevitables"?
- c) ¿Qué conclusión sacamos de estos listados?
- d) ¿Qué otros consejos "de paso" nos han dado los emprendedores del estudio?

El papel del inversor informal y del Business Angel en España

Distribución y perfil de los inversores privados en negocios ajenos en España

En España 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. El indicador ha aumentado un 5,5%, siguiendo la tendencia iniciada en el 2008, lo que sigue ratificando que esta fuente de financiación es muy relevante en un escenario en crisis en que falta acceso a fondos bancarios y se recortan los fondos públicos disponibles para el emprendimiento en general, que no en determinados sectores estratégicos.

La inversión privada en negocios ajenos se distribuye en España de tal forma que resulta mucho más elevada la inversión informal (3,4% de la población de 18-64 años) que la llevada a cabo por Business Angels (0,2%). La distinción entre ambos grupos viene por el tipo de relación que tiene con el beneficiario de la inversión y por su grado de profesionalización.

Así, el inversor informal suele tener una relación familiar, de amistad o relaciones de trabajo con el emprendedor, actúa de forma desinteresada, habitualmente altruista, y suele invertir cantidades modestas acerca de las cuales no espera un retorno específico, no llegando muchas veces ni siquiera a recuperar lo invertido.

En cambio, el Business Angel suele ser una persona que no tiene una relación previa con el emprendedor, pero invierte en su negocio porque ha captado una oportunidad interesante que le puede aportar algún tipo de beneficio. Estos inversores acostumbran a tener experiencia profesional y, en muchas ocasiones, no solo aportan capital, sino también ideas, asesoramiento y hasta pueden acabar involucrándose en el negocio. Su objetivo es la rentabilidad y ver crecer la idea, aunque ello lleve un tiempo. Del total de la inversión privada en emprendimiento, la actuación del Business Angel supone un 5,6%, mientras que el inversor informal supone un 92,5%.

Por último, la relación del inversor informal con el beneficiario es predominantemente de tipo familiar (un 52% de los casos), lo cual ha disminuido un 3% con respecto al 2011. Otros inversores son: un 9% otros familiares; un 26% de amigos y vecinos; un 5% de compañeros de trabajo; y un 1% de desconocidos.

La inversión media que realizaron estas personas está en torno a la mediana de 6.000€ (1.000€ menos que en el 2011). La moda o caso más frecuente es haber proporcionado 3.000€.

Fuente: Informe GEM 2012 España, pp. 120-123

La financiación de la empresa

Este término financiación es muy utilizado, pero ¿qué significa?

Financiación

- La financiación es la obtención de recursos económicos para hacer frente a las inversiones y los gastos de la empresa.
- Hace referencia a de dónde obtengo el dinero para poder pagar las inversiones y los gastos que requiere la empresa, tanto para ponerla en marcha como para que continúe su actividad posteriormente.

En este tema trataremos cómo se obtiene el dinero suficiente que necesita la empresa, el cual puede provenir de distintas fuentes.

Existen varias formas de clasificar las fuentes financieras, pero utilizaremos la clasificación según su titularidad y si es interna o externa.

A lo largo de la unidad iremos desarrollando cada una de ellas.

FUENTES FINANCIERAS			
FUENTES DE FINANCIACIÓN PROPIAS	EXTERNAS	<ul style="list-style-type: none"> • Aportaciones de socios • Aportaciones de inversores 	<ul style="list-style-type: none"> • Capital social aportado al inicio por los socios • Ampliaciones de capital de los socios • Business Angels / Sociedades capital riesgo • Crowdfunding • Reservas • Amortizaciones
FUENTES DE FINANCIACIÓN AJENAS	EXTERNAS	<ul style="list-style-type: none"> • Financiación a largo plazo (más de un año) • Financiación a corto plazo (menos de un año) 	<ul style="list-style-type: none"> • Préstamos bancarios • Leasing / Renting • Ayudas y subvenciones públicas • Crowdfunding • Créditos bancarios • Créditos comerciales (30-60-90 días) • Descuentos de letras y pagarés • Factoring • FFF (family-friends-fools= familia-amigos-locos) • Crowdfunding

Las fuentes de financiación propias proceden de las aportaciones de los socios o de inversores que pasan a formar parte de la empresa, así como de la propia actividad de la empresa que genera unos beneficios. Por tanto no se deben devolver a nadie.

Las fuentes ajenas son los fondos que la empresa recibe de bancos, de otras empresas o particulares que hay que devolver.



¿SABÍAS QUE...?

Las 3 F: Family-friends-fools (familia-amigos-locos)

Muchos emprendedores, ante la falta de financiación de las entidades bancarias o fondos públicos, recurren a las personas más allegadas para pedirles ayuda financiera en sus proyectos empresariales: la familia, los amigos y aquellos "locos" que sin conocer bien el proyecto se atreven a ofrecer su dinero para la empresa.

Esta fuente de financiación tiene la ventaja que es menos exigente en cuanto a los requisitos para "conceder" ese préstamo, y que raramente quien lo concede suele pedir un interés o un beneficio por ello. Suele contentarse con la devolución del préstamo.

El inconveniente viene en el caso de no poder devolver el dinero prestado porque el negocio no funcione, entonces se genera una "deuda" con una persona con la que se mantiene una relación continua a lo largo del tiempo, dañándose las relaciones familiares o de amistad y quedando un conflicto personal y económico por resolver.

Lean Startup: diseña-valida-aprende

Sal a la calle y pregunta por los bancos

Te proponemos que aproveches cuando tus padres o un familiar acudan personalmente al banco a realizar cualquier gestión que les acompañe, y que con el apoyo que da la presencia de un familiar que tiene una cuenta abierta en el banco, puedas realizar este pequeño estudio sobre los préstamos que concede ese banco a los nuevos emprendedores. Si crees que ya puedes ir solo, adelante, también dependerá de si eres mayor de edad.

En base a un hipotético préstamo de 10.000€ para abrir un negocio, sigue este guión de preguntas sencillas que te proponemos:

- ¿Qué tipo de interés tiene un préstamo de 10.000€? ¿Y en T.A.E. qué interés es?
- ¿En cuántos años habría que devolverlo?
- ¿Qué comisiones tiene pedir un préstamo?
- Si se cancelase o bien se devolviese una parte antes de tiempo, ¿qué comisión cobran?
- Para aprobar la concesión del préstamo para abrir un negocio, ¿qué garantías o documentación piden?
- ¿Se puede financiar con el ICO? ¿Qué ventajas tiene?
- ¿Cuánto tiempo tardan en responder si lo conceden o no?
- ¡Y no te olvides de dar las gracias por la atención recibida!

Una vez recogida la información, vuelve a clase y trabaja con tu equipo la información que habéis recopilado. Lo más seguro que proceda de distintos bancos, así que estáis en disposición de comparar las condiciones que da cada banco.

- ¿Sobre qué interés ronda el préstamo? ¿En cuántos años hay que devolverlo? ¿Qué comisiones cobran?
- ¿Qué garantías o documentación exigen para concederlo?
- ¿Con cuál os quedaríais?

La figura del Business Angels

Las características principales que definen a un business angel son:

- Suelen ser personas físicas o pequeños grupos de personas (grupos de inversión) con capacidad financiera para realizar inversiones que suelen oscilar entre los 25.000 y los 300.000€, lo cual supone, por lo general, menos del 50% del capital del proyecto en el que invierten.
- Suelen tener edades entre los 45 y 64 años, ser licenciados y ingenieros, algunos han sido previamente emprendedores, que deciden participar en empresas en sus primeras fases de sectores que conocen.
- Normalmente prefieren mantener el anonimato y su zona de inversión es cercana a su residencia.

Fuente: www.esban.es

Aportaciones de socios en la SL y ampliaciones de capital

Como vimos en las formas jurídicas, las aportaciones de los socios pueden ser en efectivo o en bienes muebles o inmuebles, siempre que el capital mínimo esté desembolsado.

Por ejemplo, una SL se constituye con 3 socios: el socio A aporta 25.000€ en efectivo, el socio B 5.000€ en efectivo y el socio C 10.000€ en maquinaria y herramientas. El total del capital es de 40.000€. Si se le da un valor de 1€ a cada participación, el socio A tiene 25.000 participaciones, el socio B 5.000 y el C 10.000.

¿Qué es una ampliación de capital?

Se trata de una operación por la que los socios que tienen la mayoría de las participaciones toman la decisión de aumentar el capital social de la empresa. En el caso anterior, el socio A que aportó 25.000€ tiene la mayoría de participaciones (el 62,5%), por lo que con su decisión de ampliar capital sería suficiente.

¿Por qué puede interesar ampliar capital?

- Porque se le quiera dar a la sociedad **mayor liquidez**, bien con nuevas aportaciones de los socios existentes, o con la entrada de más socios.
- Porque se quiera mejorar la **imagen de solvencia** de la sociedad, ofreciendo mayores garantías frente a terceros al presentar mayor capital.
- Porque se quiera cambiar el **equilibrio de poder entre socios**. Si se hace una ampliación de capital puede haber algunos socios que no puedan comprar las nuevas participaciones o aportar esa cantidad, con lo que su porcentaje de capital en la sociedad será menor.

¿Cómo se hace la ampliación de capital?

En la ampliación de capital hay que tener en cuenta si entran socios nuevos o no.

Si solo van a comprar las nuevas participaciones los socios antiguos, estos tendrán un derecho de compra en función del porcentaje que tuviesen anteriormente. En el caso anterior el socio A tendría un derecho de compra sobre el 62,5% de las nuevas.

Si entran nuevos socios, el valor de compra de las nuevas participaciones será el valor antiguo de cada una, más la parte de beneficios que se hubiese quedado en la empresa en forma de reservas, ya que ahora la empresa vale más que al inicio cuando se constituyó.

Redacta tu plan de empresa

Indica respecto a la financiación propia:

Socios:

- ¿Cuántos socios hay y qué capital va a aportar cada uno?

Inversores:

- ¿Se va a acudir a inversores: familia, amigos, Business Angels?

I. Fuentes de financiación propias

Las fuentes de financiación propias son los **recursos "propios"** con que cuenta la empresa y que por tanto no hay que devolver a nadie, pues no son una deuda. Se clasifican en:

Externas: aquellas que, siendo propiedad de la empresa, han sido **aportadas por los socios o por inversores**, por lo que si bien esos fondos son propiedad de la empresa, en su origen fueron aportados por otras personas (socios o inversores).

Internas o autofinanciación: aquellas que consigue la empresa a través de **su propia actividad**, como es a partir del propio beneficio que genera la empresa o de amortizaciones.

A) Aportaciones de los socios

Las empresas se crean porque una o varias personas, llamadas **socios**, aportan un capital inicial para que ésta comience su actividad. Esta aportación puede ser **en dinero o también en bienes**.

Este capital posteriormente **puede sufrir variaciones**. Así, los socios pueden aportar de nuevo capital, con lo que estaríamos ante una "**ampliación de capital**". Pero incluso se podrían incorporar **nuevos socios**, aportando capital en función de lo que establezcan los estatutos de la sociedad.

B) Inversores

B1) Business angels

Business angels

Son inversores individuales, normalmente empresarios o directivos de empresas, que ofrecen capital, sus conocimientos técnicos y su red de contactos, a pequeñas empresas que se encuentran en sus primeras fases iniciales.

El **objetivo** de estos inversores es **obtener una plusvalía o rendimiento a medio plazo (3 a 5 años)** al revender su aportación en el capital a un mayor precio del que se invirtió, ya que aquella pequeña empresa habrá crecido y aumentado su valor. Por eso, sus operaciones suelen ser de **entre 25.000 y 250.000€** a pequeñas empresas que tienen **perspectivas de crecimiento rápido**.

Tipos de empresas que financian:

- Emprendedores que quieren poner en marcha un proyecto empresarial (capital semilla).
- Empresas que se encuentran al inicio de su actividad, las llamadas "start-up" (capital de inicio).
- Empresas que han de afrontar una fase de crecimiento (expansión de capital).

El business angel **se diferencia** del mero prestamista en que ofrece al emprendedor, además de capital, **su experiencia profesional**, le facilita el acceso a clientes y proveedores, así como una ayuda estratégica en el crecimiento de la empresa. En este sentido, además de aportar capital, el business angel se **implica en el proyecto** del emprendedor, de ahí que seleccione muy bien los proyectos.



BUSCA EN LA WEB

Puedes entrar en la web de la Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo e Inversión (ASCR) y ampliar información sobre estas sociedades:

www.ascri.org

B2) Sociedades de Capital Riesgo

Sociedades de Capital Riesgo

Son empresas que participan en el capital de otras empresas, bien en la fase inicial o en empresas ya en funcionamiento que tienen un gran potencial de crecimiento y de rentabilidad pero que presentan un gran riesgo.

Su objetivo es que la **empresa crezca y se consolide**, para en un plazo de 2 a 8 años vender su participación en el capital y obtener una **plusvalía** por la venta de dicho capital.

Se **diferencia** de los business angels en que son empresas que realizan una **mayor aportación de capital**, por lo que asumen mucho mayor riesgo, ya que tienen una perspectiva a medio plazo.

¿Por qué la pérdida de valor de un bien de inversión es una fuente de financiación?

Los bienes de inversión son aquellos cuya duración es mayor de 1 año. Esto significa que con el paso del tiempo van perdiendo valor, lo cual hay que reflejar en la contabilidad de la empresa. A la hora de valorar la empresa, si se compró un automóvil que valía 15.000€ hace 5 años, en la actualidad no puede reflejarse en la contabilidad que sigue valiendo 15.000€, valdrá menos. Esta disminución de valor se consigue contablemente registrando un "gasto"; por ejemplo, si fuese del 10% del valor, sería un gasto de amortización del automóvil de 1.500€.

¿Qué sucede contablemente? Que esos 1.500€ no han salido en efectivo, en metálico, de ningún sitio, tan solo se ha anotado que hay un gasto por la amortización. Pero a la hora de calcular los beneficios, si la empresa por ejemplo tenía un beneficio de 26.500€, teniendo en cuenta la amortización le saldrá un beneficio de 25.000€.

A la hora de repartirse los beneficios los socios, no sacarán de la empresa 26.500€, sino que sacarán 25.000€ que es lo que pone en la contabilidad. Esos 1.500€ que no se reparten los socios como beneficio es un dinero que se queda en la empresa sin tocar. Hacen como una especie de hucha o reserva, de manera que cada año se le van sumando otros 1.500€, y cuando han pasado los 10 años, ya hay en esa hucha o reserva 15.000€, los cuales permitirán a la empresa volver a comprar otro coche, pues el antiguo habrá que darlo de baja.

En este sentido, la amortización es una fuente de autofinanciación, porque los socios añaden un gasto y se reparten menos beneficio, se deja en la hucha o reserva y al cabo de un tiempo dispondrán de un dinero para renovar los bienes de inversión.

Años de amortización máximos

Si para calcular los impuestos la empresa tiene un sistema de estimación directa simplificada (y no va por módulos), utilizará la siguiente tabla:

Bien 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%

Cálculo de un préstamo bancario

Un préstamo es una fuente de financiación a largo plazo, lo que implica que deberá devolverse a lo largo de varios años. Para calcular cuánto hay que devolver del préstamo, los bancos españoles suelen utilizar el llamado sistema francés, por el cual dentro de cada cuota mensual se va devolviendo una parte del préstamo en sí y otra parte de intereses. Veamos con un ejemplo cómo se calcula. A una empresa le han concedido un préstamo de 50.000€ a devolver en 5 años a un tipo de interés de Euribor + 6,95%. Como el Euribor está en 2017 al 0,05%, el interés será del 7% durante el primer año, en espera de que pueda variar al siguiente año. En primer lugar hay que calcular la cuota a través de una fórmula matemática compleja que hoy en día ya realizan los simuladores. La fórmula, a efectos informativos, es:

Cuota anual = $\frac{C_1 \times (1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$; para nuestro ejemplo la cuota anual sale a 12.194,53€ anuales. Si quisieramos saber la cuota mensual, el interés del 7% se dividiría entre 12 meses, y se sustituiría en la fórmula por 0,5833333%, pero saldría un listado de 60 meses en la tabla.

A partir de la información de la cuota, vamos a ver cómo va cambiando tanto el capital que se devuelve como los intereses que se pagan, y cómo al inicio del préstamo hay más intereses que al final.

1º) En el año 0 colocamos el capital pendiente en la última columna, y la cuota fija a pagar de 12.194,53€ todos los años del 1º al 5º.

2º) Se calculan los intereses del capital pendiente, un 7% de 50.000€ son 3.500€. Intereses = 7% de capital pendiente.

3º) Si se han pagado 12.194,53€, y dentro de esa cuota hay unos intereses de 3.500€, lo que realmente se ha devuelto de capital del préstamo son 8.694,53€, pues el resto eran intereses. Capital devuelto = Cuota - intereses

4º) Una vez sabemos el capital devuelto, se resta al capital pendiente del año anterior. $50.000 - 8.694,53 = 41.305,47$. Nuevo capital pendiente = capital pendiente año anterior - capital devuelto.

5º) Volvemos a calcular de nuevo el 7% de interés, pero esta vez del nuevo capital pendiente. 7% de 41.305,47 = 2.891,38€, y así continuamos con todos los pasos.

6º) En el último año, se hace coincidir el capital pendiente con el capital devuelto, y los intereses se calculan restándolo de la cuota.

Año	Cuota	Intereses 7%	Capital devuelto	Capital pendiente
0				50.000
1	12.194,53	3.500	8.694,53	41.305,47
2	12.194,53	2.891,38	9.303,14	32.002,32
3	12.194,53	2.240,16	9.954,37	22.047,95
4	12.194,53	1.543,35	10.651,17	11.396,77
5	12.194,53	797,76	11.396,77	0

Como podrás comprobar en la tabla, la cuota es fija, cada vez se pagan menos intereses y cada vez se devuelve más parte de capital. Ello se debe a que los intereses están en función del capital pendiente, y cuando menos capital se deba, menos intereses se pagarán. De ahí que sea interesante la cancelación anticipada de los préstamos e hipotecas, para reducir la cantidad de intereses que se pagan. Aunque los bancos establecen comisiones por cancelación anticipada, en la mayor parte de las ocasiones llega a compensar la cancelación anticipada por el ahorro que supone.

C) Autofinanciación

La financiación interna hace referencia a la financiación que realiza empresa a través de su propia actividad empresarial, por la marcha del negocio. Hay dos tipos:

Reservas

Cuando la empresa, **de sus beneficios, deja una parte sin repartir a los socios y se mantiene en la empresa**. Por ejemplo, una empresa que ha tenido un beneficio de 20.000€ y decide dejar un 10% en reservas. Estaría dejando 2.000€ sin tocar en la empresa y se repartirían los socios los otros 18.000€. Las sociedades deben dejar un 10% en reservas.

Amortizaciones

Es la **pérdida de valor de un bien de inversión** (de duración superior a un año) por su uso o bien porque queda obsoleto. Esta pérdida de valor se refleja como un **gasto en la empresa**, de manera que los socios se reparten menos beneficio y ese dinero queda dentro de la empresa sin repartir. **Fíjate en el ejemplo** de la página anterior sobre la amortización de una furgoneta de la empresa.

4. Fuentes de financiación ajenas

Las fuentes de financiación ajenas son aquellas que **suponen una deuda** para la empresa, ya que deben devolverse. Las empresas normalmente deben de acudir a ellas cuando no disponen de suficientes recursos propios para hacer frente a sus inversiones y al pago de los gastos. Estas fuentes se clasifican en **largo plazo** (si deben devolverse en más de un año) o en **corto plazo** (menos de un año).

A) El préstamo bancario

Es una de las **fuentes más utilizadas** por las empresas para financiar **grandes cantidades de dinero** que deben devolverse en **varios años**. Supone un contrato por el que un banco entrega una cantidad de dinero al solicitante, el cual debe devolver junto a unos intereses. Sus **características** son:

Capital	• Es la cantidad que el banco entrega a la empresa para que disponga de ella. La empresa deberá devolverla poco a poco en varios meses (es lo habitual, si bien podría devolverse todo de golpe).
Tipo de interés	• Es el porcentaje que cobra el banco por prestar el capital . Se utiliza como referencia el Euribor cual se le añade un porcentaje . En agosto de 2018 el Euribor está en negativo -0,17%. Cuando sube o baje el Euribor se modifica el tipo de interés y de ahí los cambios en las hipotecas.
Intereses del préstamo	• El más utilizado en nuestro entorno español es el método francés , en el cual se va devolviendo en la cuota una parte de capital y otra de intereses.
Cuota	• Es la cantidad mensual que debe pagar la empresa para devolver el préstamo. La cuota está formada por una parte de capital y otra parte de intereses (si seguimos el método francés que es lo habitual).
Comisión de apertura y de estudio	• Los bancos suelen cobrar estas comisiones a los clientes, las cuales rondan el 1% del préstamo solicitado . Estas comisiones encarecen el préstamo, por lo que además del tipo de interés habrá que fijarse en el importe de la comisión.
T.A.E.	• Significa Tasa Anual Equivalente . Es el tipo de interés real que estamos pagando por el préstamo, que además de los intereses hay que pagar unos gastos de comisiones que lo encarecen. De ahí que se toma como referencia el T.A.E., pues se tienen todos los gastos en cuenta y se toma como referencia un año.
Comisión de cancelación o amortización anticipada	• La empresa puede decidir devolver antes de tiempo todo o una parte del préstamo . Ello significa que el banco dejará de ganar los intereses de esa parte, ya que se ha devuelto más pronto de lo previsto. Para compensar esa pérdida, los bancos establecen unas comisiones por esta devolución anticipada, que pueden estar entre el 0% y el 3% , según el tipo de préstamo y cliente.
Plazo de devolución	• Es la cantidad de años en los que irá devolviéndose el préstamo. Lo habitual es que se devuelva mes a mes.
Avalista	• Es muy habitual que los bancos le pidan al emprendedor, o a un familiar, que avale con sus bienes personales el préstamo de la empresa, de manera que si la empresa no puede pagar, se haga cargo la persona que la dirige o el familiar. En el caso de una sociedad limitada, se suele pedir el aval del administrador.
Seguros de vida	• Otra de las condiciones que suelen establecer los bancos a las nuevas empresas es la firma de un seguro de vida para que en caso de fallecimiento o invalidez el banco pueda recuperar el préstamo concedido.



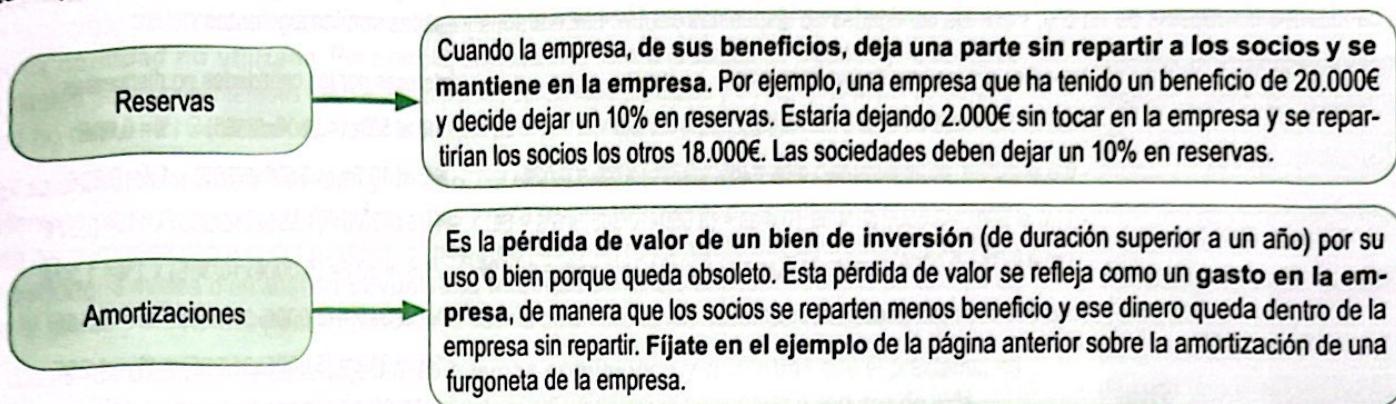
BUSCA EN LA WEB

¿Cómo calcular un T.A.E.?

Puedes entrar en la página del Banco de España (www.bde.es) y utilizar el simulador que ofrece para calcular el T.A.E. de un préstamo. Para ello necesitas: la cantidad solicitada, los años, el interés y las comisiones bancarias.

C) Autofinanciación

La financiación interna hace referencia a la financiación que realiza empresa a través de su propia actividad empresarial, por la marcha del negocio. Hay dos tipos:



4. Fuentes de financiación ajenas

Las fuentes de financiación ajenas son aquellas que **suponen una deuda** para la empresa, ya que deben devolverse. Las empresas normalmente deben acudir a ellas cuando no disponen de suficientes recursos propios para hacer frente a sus inversiones y al pago de los gastos. Estas fuentes se clasifican en **largo plazo** (si deben devolverse en más de un año) o en **corto plazo** (menos de un año).

A) El préstamo bancario

Es una de las fuentes más utilizadas por las empresas para financiar **grandes cantidades de dinero** que deben devolverse en **varios años**. Supone un contrato por el que un banco entrega una cantidad de dinero al solicitante, el cual debe devolver junto a unos intereses. Sus **características** son:

Capital	• Es la cantidad que el banco entrega a la empresa para que disponga de ella. La empresa deberá devolverla poco a poco en varios meses (es lo habitual, si bien podría devolverse todo de golpe).
Tipo de interés	• Es el porcentaje que cobra el banco por prestar el capital . Se utiliza como referencia el Euribor al cual se le añade un porcentaje. En agosto de 2018 el Euribor está en negativo -0,17%. Cuando sube o baja el Euribor se modifica el tipo de interés y de ahí los cambios en las hipotecas.
Intereses del préstamo	• El más utilizado en nuestro entorno español es el método francés , en el cual se va devolviendo en la cuota una parte de capital y otra de intereses.
Cuota	• Es la cantidad mensual que debe pagar la empresa para devolver el préstamo. La cuota está formada por una parte de capital y otra parte de intereses (si seguimos el método francés que es lo habitual).
Comisión de apertura y de estudio	• Los bancos suelen cobrar estas comisiones a los clientes, las cuales rondan el 1% del préstamo solicitado . Estas comisiones encarecen el préstamo, por lo que además del tipo de interés habrá que fijarse en ellas.
T.A.E.	• Significa Tasa Anual Equivalente . Es el tipo de interés real que estamos pagando por el préstamo, ya que además de los intereses hay que pagar unos gastos de comisiones que lo encarecen. De ahí que se tome como referencia el T.A.E., pues se tienen todos los gastos en cuenta y se toma como referencia un año.
Comisión de cancelación o amortización anticipada	• La empresa puede decidir devolver antes de tiempo todo o una parte del préstamo . Esto significa que el banco dejará de ganar los intereses de esa parte, ya que se ha devuelto más pronto de lo previsto. Para compensar esa pérdida, los bancos establecen unas comisiones por esta devolución anticipada, que puede estar entre el 0% y el 3%, según el tipo de préstamo y cliente.
Plazo de devolución	• Es la cantidad de años en los que irá devolviéndose el préstamo. Lo habitual es que se devuelva mes a mes.
Avalista	• Es muy habitual que los bancos le pidan al emprendedor, o a un familiar, que avale con sus bienes personales el préstamo de la empresa, de manera que si la empresa no puede pagar, se haga cargo la persona física que la dirige o el familiar. En el caso de una sociedad limitada, se suele pedir el aval del administrador.
Seguros de vida	• Otra de las condiciones que suelen establecer los bancos a las nuevas empresas es la firma de un seguro de vida para que en caso de fallecimiento o invalidez el banco pueda recuperar el préstamo concedido.



BUSCA EN LA WEB

¿Cómo calcular un T.A.E.?

Puedes entrar en la página del Banco de España (www.bde.es) y utilizar el simulador que ofrece para calcular el T.A.E. de un préstamo. Para ello necesitas: la cantidad solicitada, los años, el interés y las comisiones bancarias.

Cálculo de una póliza de crédito

Elena y Marta han abierto una póliza de crédito con el banco para necesidades temporales de financiación durante el trimestre del verano de junio a agosto. La línea de crédito es de 5.000€. Las condiciones del banco son: comisión de estudios y apertura un 1% del total, intereses por las cantidades dispuestas de un 6%, y por las cantidades no dispuestas del 1%. Las entradas y salidas son las siguientes:

1/6 Comisión apertura	50
5/6 Salida	600
10/6 Salida	3.000
20/6 Ingreso	3.650
1/7 Salida	2.000
1/8 Ingreso	2.000

Intereses por las cantidades dispuestas:

$$\text{- 1/6 al 5/6} = 50\text{€ durante 5 días} = (50 \times 5/365) \times 6\% \text{ anual} = 0,04\text{€}$$

$$\text{- 6/6 al 10/6} = 650\text{€ durante 5 días} = (650 \times 5/365) \times 6\% = 0,53\text{€}$$

$$\text{- 11/6 al 20/6} = 3.650\text{€ durante 10 días} = (3.650 \times 10/365) \times 6\% = 6\text{€}$$

$$\text{- 1/7 al 31/7} = 2.000\text{€ durante 31 días} = (2.000 \times 31/365) \times 6\% = 10,19\text{€}$$

$$\text{Total intereses cantidades dispuestas} = 16,76\text{€}$$

Intereses por las cantidades no dispuestas:

$$\text{- 1/6 al 5/6} = (4.950 \times 5/365) \times 1\% = 0,68\text{€}$$

$$\text{- 6/6 al 10/6} = (4.350 \times 5/365) \times 1\% = 0,60\text{€}$$

$$\text{- 11/6 al 20/6} = (1.350 \times 10/365) \times 1\% = 0,37\text{€}$$

$$\text{- 21/6 al 30/6} = (5.000 \times 10/365) \times 1\% = 1,37\text{€}$$

$$\text{- 1/7 al 31/7} = (3.000 \times 31/365) \times 1\% = 2,55\text{€}$$

$$\text{- 1/8 al 31/8} = (5.000 \times 31/365) \times 1\% = 4,25\text{€}$$

$$\text{Total intereses cantidades no dispuestas} = 9,82\text{€}$$

Total coste póliza de crédito = 50€ comisión apertura + 16,76€ + 9,82€ = 76,58€ por el trimestre.

Si Elena y Marta hubieran utilizado el total de los 5.000€ durante el trimestre entero los intereses hubieran sido = (5.000 × 92/365) × 6% = 75,61€. Siendo el coste total de 50+75,61 = 125,61€. Hay que tener en cuenta que los 5.000€ habría que devolverlos al final del trimestre.

Bienes de equipo en renting

El renting es conocido especialmente por el alquiler de vehículos de empresa que incluye mantenimiento, reparación y seguros, durante 3-4-5 años con un tope de kilometraje anual, a partir del cual se paga una tarifa extra. El renting también abarca a los bienes de equipo: aquellos bienes que se utilizan en el proceso productivo.

Algunos ejemplos de una empresa de renting, que puedan ser cercanos a tu ciclo formativo, pueden ser:

Soluciones renting para Logística	Plataformas elevadoras, estanterías automatizadas, montacargas portátil, maquinaria de envasado, plegadoras, etiquetadoras, compresores y grupos halógenos, camiones, remolques y semirremolques, etc.
Soluciones renting para hostelería	Centralitas telefónicas, cajas registradoras, cafeteras, hornos, maquinaria de cocina, cámara frigorífica, equipo de sonido, carpas desmontables, maquinaria de jardinería, equipos de limpieza, fotocopadoras, equipos informáticos, etc.
Soluciones renting para salud y belleza	Cruz para farmacias, láser dermatológico, silla dental, ecógrafo, láser quirúrgico, rehabilitador muscular, proyectores, equipos de sonido, pantallas, etc.
Soluciones renting para sector agrícola	Cobertizos desmontables, tractores y cosechadoras, carretillas elevadoras, máquinas de envasado y embotelladoras, jaulas y cercados para el ganado, cajas de plástico, barricas de vino, etc.

Redacta tu plan de empresa

Indica para tu plan de empresa, de entre las siguientes fuentes de financiación, cuáles podrías utilizar:

Reservas

- Si es una sociedad, estará obligada a dejar un 10% de reservas legales del beneficio, pero más allá de las legales: ¿la empresa dejará anualmente de forma voluntaria un % en reservas?

Amortizaciones

- ¿Qué bienes de inversión van a comprarse que necesiten amortizarse anualmente? ¿Qué porcentaje de amortización se va a aplicar? Valora si es preferible comprar o acudir al renting.

Préstamo bancario

- ¿Necesita tu empresa algún préstamo a largo plazo? ¿De qué cantidad?
- Busca en 2-3 entidades bancarias qué condiciones de préstamo ofrecen: tipo de interés, comisiones, avales, seguros, y el TAE.

Investiga y realiza una simulación

- Entra en la web del Banco de España (www.bde.es/clientebanca/simuladores) y realiza varias simulaciones del TAE y de las cuotas de pago del préstamo que necesitas.

Póliza de crédito

- ¿Necesita tu empresa una liquidez a corto plazo que pueda ofrecer una póliza de crédito?
- Busca en 2-3 entidades bancarias qué condiciones ofrecen.

Leasing y renting

- ¿Necesitas bienes de inversión que se vayan a quedar obsoletos rápidamente y sea mejor un leasing o renting? Busca precios en empresas de renting y compáralos con el coste de comprarlos.

B) El crédito bancario

El crédito bancario es la puesta a disposición de una cantidad de dinero en una cuenta de crédito, de la cual la empresa pagará intereses por las cantidades que vaya sacando de la misma. Sin embargo, suelen establecerse unos intereses por las cantidades utilizadas, y otro interés menor por la cantidad no utilizada. Por ejemplo, una empresa tiene una cuenta de crédito de 10.000€, de los cuales paga unos intereses del 6% anual por las cantidades utilizadas y de un 0,5% anual por la cantidad no dispuesta. Conforme vaya utilizando más dinero, irá pagando más cantidad al 6%.

El plazo suele ser entre 6 meses y un año, por ello es una financiación a corto plazo que se utiliza preferentemente para compras de mercaderías y necesidades temporales de liquidez que en un periodo corto de tiempo se van a poder devolver. El pago de los intereses suele ser trimestral, y al final del periodo (6 meses o un año) se devuelve la totalidad del dinero dispuesto. Cabe la posibilidad de que el banco y la empresa pacten renovar la cuenta de crédito tantas veces como deseen.

La cuenta de crédito suele estar sujeta a las mismas comisiones y garantías que el préstamo, es decir, comisión de apertura, comisión de estudio, petición de avalistas personales o seguros de vida.

Hay una modalidad de crédito bancario que se llama "póliza de crédito", en la cual es posible realizar también ingresos y por tanto ir disminuyendo la cantidad utilizada y con ello los intereses.

Diferencias entre préstamo y crédito	
Préstamo	Crédito
• El importe total se entrega el primer día.	• Se pone a disposición una cantidad, la cual podrá utilizarse o no.
• Se pagan intereses por toda la cantidad del préstamo.	• Se pagan intereses por la cantidad utilizada. Por la no utilizada se pagan intereses menores.
• Es a largo plazo, entre 2 y 8 años.	• Es a corto plazo, entre 6 meses y un año, si bien se puede pactar su renovación.
• Se utiliza para financiar inversiones o bienes de larga duración.	• Se utiliza para comprar las mercaderías que se van a vender o necesidades temporales de liquidez.

C) El leasing y el renting

Son dos maneras de financiar inversiones en activos de la empresa como vehículos, maquinaria, ordenadores, mobiliario, o incluso inmuebles, que en un periodo corto de tiempo se quedan obsoletos o han perdido valor rápidamente por su uso, a través del pago de una cuota de alquiler.

La ventaja de estas opciones es que en lugar de comprarlo y tener que deshacerse del activo al poco tiempo, se alquila mientras el bien está en condiciones de ser usado, pudiendo cambiarlo por otro cuando finalice su vida útil, de forma que la empresa está continuamente alquilando estos activos y renovándolos sin tener que realizar un gran desembolso inicial por su compra. Además, las cuotas del alquiler son un gasto deducible a nivel de impuestos, con unos límites.



FÍJATE

¿Con cuántos bancos interesa trabajar?

Aunque la mayoría de empresas funciona con una única entidad financiera, casi siempre es recomendable hacerlo con dos o tres debido a los siguientes motivos:

1. Permite beneficiarse de la competencia, pudiendo comparar precios y condiciones de cada uno antes de decidir cuál interesa más para realizar cada operación.
2. Se reduce la dependencia. Si te "cierran el grifo" en una entidad tendrás otra a la que acudir.
3. Tendrás más sitios a los que acudir en caso de imprevistos. Recuerda que siempre es más difícil conseguir crédito dónde no te conocen previamente, así que mejor si ya te conocen en 2 o 3 entidades financieras.
4. Funciona con bancos y cajas especializadas en distintos productos. Por ejemplo, una especializada en leasing y otra generalista pero situada cerca del negocio.

Inconvenientes: hay mayor gestión administrativa y el precio será algo mayor al no concentrarlo todo en uno.

Leasing

- Es un contrato de alquiler de un activo de la empresa (maquinaria, vehículos, ordenadores, bienes inmuebles) con una opción a comprarlo, una vez finaliza la duración del contrato, por su valor residual.
- La empresa tiene por tanto 3 opciones: devolverlo, comprarlo o bien renovar el contrato de leasing.
- El contrato de leasing no cubre el mantenimiento, reparaciones o seguros, por lo que deberá contratarlos la propia empresa.

Renting

- Es un contrato de alquiler de un activo mueble de la empresa (pero no inmuebles), que incluye además el mantenimiento, reparaciones y seguros del mismo.
- La empresa no tiene la opción de comprar el bien al finalizar el contrato, si bien podrá renovar el contrato.
- El renting lo pueden usar tanto empresas como particulares.

Prevención de impagos y morosidad

La morosidad, tanto privada como pública, es uno de los grandes problemas a los que se deben enfrentar las empresas. Cuando el problema se agrava, genera un desfase de liquidez y tesorería que en muchos casos conduce inexorablemente al cierre del negocio. Según datos facilitados por la Plataforma Contra la Morosidad, en 2010 el periodo medio de pago en el sector privado se ha reducido de 101 a 93 días de media, un dato positivo que contrasta con el del sector público, que ha subido de 154 a 157 días. Además, la tasa de morosidad (impagos sobre el total de facturas) ascendió al 5,1% cuando la media europea es del 2,6%.

Desde el 7 de julio de 2010 está vigente la Ley 15/2010 de medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales que fija para 2013 unos plazos máximos de pago en las operaciones comerciales de 60 días en el caso de la empresa privada y de 30 días en el caso de las administraciones públicas, a contar a partir de la entrega de los productos o prestación de los servicios. Se establece una excepción para los productos de alimentación frescos y perecederos, en los que se fija el plazo máximo de pago en 30 días.

Más vale prevenir que curar

Demandar a tu cliente por impago debe ser el último recurso, ya que el proceso judicial puede implicar que el cobro se retrase todavía mucho más. Por ello debes poner todos los medios a tu alcance para prevenir este tipo de situaciones. Aquí tienes unos consejos a considerar:

1º Conoce el riesgo que entraña tu cliente

Si vas a firmar un contrato con un cliente privado y el importe es lo suficientemente importante como para que si no te paga, tu negocio corra riesgo de desaparecer o de pasarlo muy mal, lo mejor que puedes hacer es contratar un informe de riesgo y solvencia con alguna de las empresas de información empresarial que ofrecen este servicio en el mercado y asegurarte de que tu cliente no pertenece a los registros de morosos (RAI y ASNEF) ni tiene causas pendientes con la Administración Pública o la Justicia ni una empresa en dificultades. Dependiendo del detalle de información requerida, un informe de este tipo puede oscilar entre 20 y 50 euros. Lo puedes contratar online fácilmente en e-Informa. En la primera inscripción se tiene derecho a 5 informes gratis por cuenta de correo.

2º Cobra una parte por anticipado

Se trata de no empezar a trabajar e incurrir en costes hasta que el cliente no haya satisfecho la cantidad requerida como pago inicial, especialmente en trabajos de una cierta envergadura o en los que debas incurrir en costes externos. Para ello, al presentar tus presupuestos debes estipular las condiciones de pago. Por ejemplo, un 30% con la aceptación del presupuesto, un 30% a mitad del encargo y el 40% restante a su finalización. O la emisión de facturas o igualas mensuales.

3º Factura rápidamente y controla los plazos de pago

Muchas veces las propias empresas son las primeras en descuidar estas cuestiones, tardando más de la cuenta en emitir sus facturas y olvidando hacer el seguimiento de los plazos de cobro.

4º Seguros de crédito y empresas especializadas en impagos

Los seguros de crédito ofrecidos son una buena manera de evitar problemas de morosidad. El riesgo pasa a ser compartido, ya que además de un informe pormenorizado del cliente, suelen incluir una indemnización al asegurado. En caso de un impago importante, hay empresas especializadas en investigar y presionar al deudor.

Fuente: www.infoautonomos.com

Caso práctico resuelto

Una empresa posee un pagaré de un cliente a cobrar dentro de 60 días por valor de 3.000€ pero le interesa disponer ya del dinero, con lo que acude a una entidad bancaria a que le adelante y descuento el pagaré.

a) ¿Qué cantidad recibirá del banco?

El banco le adelantará el valor del pagaré menos los intereses, comisiones y gastos, siendo los intereses del 6% anual y con una comisión del 0,40% sobre el nominal o valor del pagaré y unos gastos de 6€.

$$\text{» Efectivo abonado} = \text{Nominal} - \text{intereses} - \text{gastos}$$

$$\text{» Intereses} = \text{Nominal} \times \text{tipo interés anual} \times (\text{días de vencimiento}) / 360 = 3.000 \times 0,06 \times (60/360) = 30\text{€}$$

$$\text{» Comisiones} = 0,40\% \times 3.000 = 12\text{€}$$

$$\text{» Gastos} = 6\text{€}$$

$$\text{» Efectivo abonado} = 3.000 - 30 - 12 - 6 = 2.952\text{€}$$

b) En principio parece poca cantidad (3.000 - 2.952 = 48€), pero ¿qué tipo de interés real ha costado la operación con los gastos al descontar el pagaré en el banco?

$$\text{» } (3.000 / 2.952) - 1 = 1,01626 - 1 = 0,01626 \% \text{ si se hubiese pagado al año.}$$

$$\text{» Al haberse pagado a los 60 días} = 0,01626 \times (365/60) = 0,0618 = 6,18\%, \text{ por lo que el } 6\% \text{ de intereses al tener en cuenta los gastos ha supuesto un } 6,18\%.$$

Redacta tu plan de empresa

¿Tu empresa cobra y paga al contado o de forma aplazada?

Cobro aplazado:

- Si tu empresa cobra aplazado, estudia la posibilidad de contratar un servicio de descuento comercial de pagarés o letras, o si hay más riesgo de morosidad, un contrato de factoring (pero es más caro).

Pago aplazado:

- Si tu empresa no paga al contado, puedes estudiar la posibilidad de contratar un servicio de confirming con el banco, para que adelante el pago a tus proveedores.

D) Los créditos comerciales de proveedores

Habitualmente, cuando las empresas **compran mercaderías** (productos que luego venderán) a los proveedores, **no pagan al contado**, sino que pagan a **30 días o a 60 días** sin intereses añadidos.

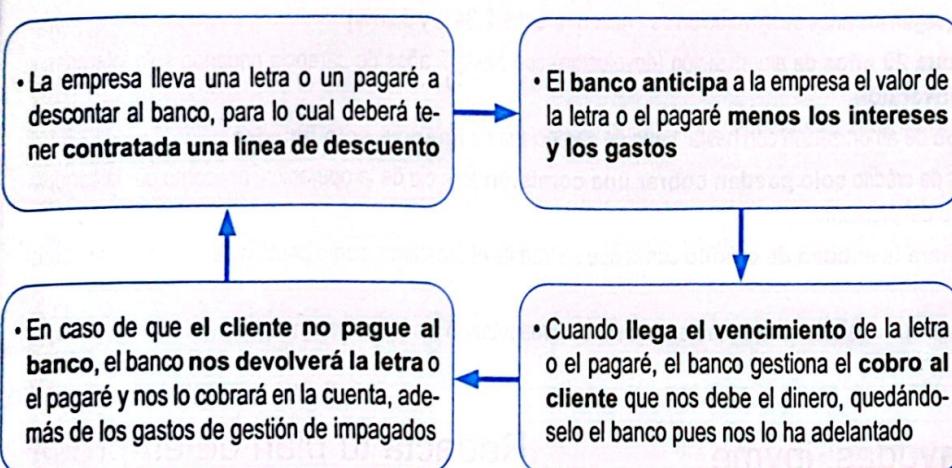
Ello supone para la empresa una fuente de financiación, puesto que no tiene que pagarlo ya mismo, y puede esperarse a vender las mercaderías y con ese dinero pagarle al proveedor. De otra manera, si el proveedor no permitiese pagar a 30-60 días, la empresa debería pagar las mercaderías sin haberlas vendido, por lo que podría necesitar acudir a otra fuente de financiación para poder adelantar el dinero, como los **créditos bancarios**, los cuales sí que cobran unos **intereses**.

E) El descuento de letras y pagarés

Una de las formas habituales de pago en las relaciones comerciales es con **letras y pagarés**, las cuales suelen ser a 30-60 días. Con ellas **nuestros clientes nos dicen que nos "pagarán"** cuando se cumpla la fecha establecida.

¿Qué puede hacer la empresa si tiene letras y pagarés de los clientes y necesita ya el dinero?

Puede acudir a un banco y pedir que le adelanten el dinero de la letra o el pagaré, descontándole unos intereses y gastos por ello. Es como si el banco nos diera un pequeño préstamo por adelantarnos el dinero de la letra o el pagaré. Veamos cómo funciona el "descuento" de letras y pagarés por parte de los bancos:



FÍJATE

A la hora de pagar a un proveedor éste puede ofrecer un **descuento por pronto pago** si pagamos al contado. La empresa debería valorar si le es rentable aceptar ese descuento y pagar ya al contado o bien esperarse a pagar dentro de 30-60 días una cantidad mayor.

BUSCA EN LA WEB

Busca información sobre las condiciones de las **líneas de descuento** que ofrecen algunas de las entidades bancarias más conocidas como: La Caixa, Banco Santander, BBVA o Banco Sabadell, u otro.

Verás que rondan entre el 3% y el 4% según el tipo de cliente, con comisiones de apertura entre el 0,5% y el 1%.

F) El factoring

Es una fuente de financiación **muy parecida al descuento de letras y pagarés**. En este caso, la empresa **contrata con otra empresa llamada "factor"** la cesión del cobro de nuestros clientes (las facturas, las letras, los pagarés, etc) adelantando su importe menos los intereses y los gastos.

¿Qué diferencia o aporta el factoring respecto al descuento de letras y pagarés?

Las empresas de factoring **anticipan los créditos cedidos** a cobrar a los clientes pero no en su totalidad, sino en un porcentaje según la calidad o "seguridad de cobro" de estos, mientras que el resto de la facturación es pagada por la empresa factor una vez ya sea cobrada a los clientes. La empresa de factoring puede asumir el riesgo de impago o no asumirlo en función de los servicios contratados.

Las empresas de factoring **pueden realizar servicios añadidos** como son:

- Asumir el riesgo de impago por parte del cliente, por lo que le cobrará una comisión a la empresa por posibles impagos.
- Realizar **estudios de solvencia de clientes**, clasificándolos en distintas líneas de riesgo.
- Gestiones administrativas del cobro de facturas e información periódica de las posibles incidencias.

FÍJATE

El "confirming" es lo contrario del "factoring". Consiste en que los bancos ofrecen a las empresas gestionar sus pagos a proveedores, encargándose del pago de sus facturas antes de la fecha del vencimiento.

Por tanto, se encarga de los pagos y no de los cobros a clientes como el factoring.

Líneas ICO 2021 (Instituto Oficial de Crédito www.ico.es)

Se trata de **5 líneas de financiación** ofrecidas a empresas y emprendedores, pero nos centraremos en la **Línea ICO Empresas y Emprendedores 2021** por ser la de mayor interés para nuevos emprendedores y ser una fuente accesible a través de las entidades bancarias.

Actualmente los tipos de interés de los préstamos bancarios están bajos, por lo que las ayudas de las Líneas ICO no aportan mucha ayuda, al ser los tipos de interés casi idénticos del préstamo bancario que del ICO.

Lee las siguientes condiciones y valora si tu proyecto podría necesitar la solicitud de línea ICO de financiación:

Tipo de ayuda	<ul style="list-style-type: none"> • Reducción del tipo de interés en el préstamo solicitado a una entidad bancaria, (alrededor del 1%), así como períodos de carencia en los que solo se pagan intereses pero no capital de dicho préstamo. • Por tanto, en primer lugar el emprendedor debe acudir a un banco y solicitar un préstamo, el banco valorará el riesgo y si lo concede se podrá tramitar a través del ICO para que éste subvencione una parte del préstamo.
Dirigido a	<ul style="list-style-type: none"> • Autónomos y empresas que realicen inversiones y/o necesiten liquidez. También está abierta a particulares y comunidades de propietarios que quieran rehabilitar edificios.
Importe máximo	<ul style="list-style-type: none"> • Hasta un máximo de 12,5 millones de euros por cliente.
Conceptos financierables	<ul style="list-style-type: none"> • Inversiones: activos fijos productivos nuevos o de segunda mano; vehículos turismos cuyo importe no supere los 30.000€; adquisición de empresas; rehabilitación de viviendas; hasta el 50% de circulante vinculados a la inversión. • Liquidez: 100% para cubrir las necesidades de circulante como gastos corrientes, nóminas, pagos a proveedores, compra de mercancía, etc.
Tipos de interés	<ul style="list-style-type: none"> • Fijo o variable (Euribor a 6 meses), más diferencial, más el margen máximo establecido según el plazo de amortización (según los años de devolución se encuentra entre 2,34% y 5,28%).
Amortización y carencia	<ul style="list-style-type: none"> • De 1 año hasta 20 años de amortización (devolución) con hasta 2 años de carencia pagando solo intereses si se financia inversión. • De 1 a 4 años de amortización con hasta 1 año de carencia si se financia solo liquidez.
Comisiones	<ul style="list-style-type: none"> • Las entidades de crédito solo pueden cobrar una comisión al inicio de la operación, así como por la cancelación anticipada del préstamo.
Garantías	<ul style="list-style-type: none"> • Las determinará la entidad de crédito con la que se tramite el préstamo, como petición de avales o de seguros de vida.
Compatibilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Es compatible con cualquier otra ayuda que se solicite, respetando los topes máximos de ayudas a empresas.

Buscador de ayudas: ipyme

Guías dinámicas de ayudas e incentivos por empresas

La Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa presenta las Guías dinámicas de Ayudas e Incentivos. El término "dinámica" indica que estas Guías están permanentemente actualizadas y contienen sólo información sobre ayudas e incentivos con plazo de solicitud abierto. Este es el valor añadido que las diferencia de las guías publicadas por otras organizaciones.

La Guía se genera en el momento en que se pulsa el botón de descarga, el sistema accede a la base de datos de ayudas e incentivos y selecciona las **ayudas que en ese momento tienen el plazo de solicitud abierto**.

A continuación, el resultado obtenido, se adapta a un diseño específico y se muestra al usuario en formato PDF.

Estas Guías 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>

Redacta tu plan de empresa

Entra en ipyme y busca ayudas

- Entra en el localizador de ayudas de ipyme y busca qué ayudas están abiertas para tu comunidad autónoma.

Busca condiciones ICO de bancos

- Si tienes que solicitar un préstamo bancario en una entidad solicita información sobre la ayuda que ofrece el ICO en dicho préstamo (suele estar sobre el 2% de rebaja de interés y no cobrar comisiones). Pregunta también por los avales o garantías que pide el banco.

Plataformas de crowdfunding

- Busca en algunas plataformas de Crowdfunding si puede ser una posibilidad la financiación colectiva para tu proyecto:

• www.lanzanos.com; www.crowdacy.com/crowdfunding-espana/; <http://web.spaincrowdfunding.org/>

5. Ayudas y subvenciones públicas

Las Administraciones Públicas ofrecen ayudas y subvenciones a los emprendedores que inician su actividad empresarial. Puedes consultar en la página anterior en el buscador de ayudas de ipyme del Ministerio las ayudas actuales vigentes así como en qué consisten la línea ICO.

Importante:

Muchas veces el emprendedor tiene la idea errónea de que estas ayudas públicas van a ser unos fondos con los que poder comenzar su negocio. Las ayudas públicas **no son un fondo** que entregan las administraciones para que un **emprendedor pueda iniciar un negocio** y éste decida en qué gastárselo, **no se conceden antes de comenzar y abrir la empresa**.

Al contrario, el emprendedor **primero debe invertir en su empresa y después solicitar las ayudas** a las que crea que puede acceder si reúne los requisitos. Estas ayudas tardan en llegar y suelen exigir una documentación sobre la empresa para garantizar que el emprendedor ha realizado las inversiones sobre las que solicita la ayuda.

Por ello, las ayudas públicas **hay que verlas más como "una reducción"** de la inversión y los gastos pagados que como un capital inicial para que el emprendedor pueda implantar su proyecto.

6. Crowdfunding (financiación colectiva)

El crowdfunding está de moda, muestra de ello es que este sistema se ha triplicado, pasando de 19 millones en 2013 a 62 millones de € en 2014. Se trata de un sistema de financiación masiva o colectiva donde **a través de la red muchas personas aportan pequeñas cantidades para un determinado proyecto**, a cambio de alguna recompensa o bien de la participación en la inversión de ese proyecto.

El crowdfunding más típico es el de **recompensa**, donde un autor presenta una obra (un libro, un disco, una exposición o incluso una película) y a través de la red solicita que cualquier persona pueda realizar una pequeña aportación, y a cambio le ofrece una determinada recompensa acorde a su aportación (por ejemplo un libro gratuito dedicado, unas entradas a la película, o una cena con los autores, etc).

Debido a su éxito este sistema también se ha trasladado al mundo empresarial y de las ONG. Así podemos hablar de **4 tipos de crowdfunding**: el de **recompensa**, el de **donación** (si va dirigido a una ONG), y a nivel empresarial el de **inversión** (los que realizan aportaciones pasan a ser inversores o accionistas de la empresa) y el de **préstamo** (el promotor del proyecto deberá devolverles el dinero más intereses).

Cómo funciona el crowdfunding?

Elegir plataforma	El emprendedor del proyecto acude a una de las plataformas de crowdfunding que existen en la red, e indica el proyecto, el dinero que necesita y el plazo en que estará activa la campaña (30-60-90-120 días).
Recompensas	Presenta las recompensas que ofrece según la aportación (dar 1€ puede premiarse con un "muchas gracias"), o si se trata de una inversión en la empresa de las acciones a las que tiene derecho el inversor, o si es de un préstamo los intereses que recibirá el prestamista. En la donación no se suele dar nada a cambio.
Campaña	Tanto la plataforma como el creador del proyecto se encargan de difundirlo por las redes sociales en busca de cofinanciadores.
Éxito o no	Si finalizada la campaña se llega al 100% de lo solicitado, en ese momento se cobra el dinero al que se han comprometido los cofinanciadores, pero si no se llega al 100% no se les cobrará nada . De ahí que las plataformas siempre establezcan una cantidad menor porque más vale pasarse que quedarse corto.



SABER MÁS

Si quieres saber más sobre el funcionamiento de algunas plataformas de crowdfunding puedes entrar en:

- www.lanzanos.com
- www.crowdacy.com/crowdfunding-espana/
- <http://web.spaincrowdfunding.org/>

La **nueva ley de Crowdfunding de 2015** ha establecido dos cambios importantes:

Acaba de limitar que las empresas **no podrán recibir de los inversores más del 125%** de la cantidad inicialmente solicitada, lo que va a limitar esta estrategia de ir a la baja para asegurar el proyecto.

Ha diferenciado entre **inversores acreditados** de crowdfunding y **los particulares** no acreditados, de manera que estos últimos no podrán invertir cada uno más de 3.000€ por empresa y 6.000€ por plataforma al año. Señalar que invertir en crowdfunding **desgrava un 20%** de lo invertido en la cuota estatal del IRPF.



Casos prácticos a resolver

A) Inversión y gastos iniciales

1º) Clasifica los siguientes conceptos en gastos y bienes de inversión y calcula la necesidad de financiación para los 3 meses iniciales:

- | | |
|-----------------------------------|--------------------------------|
| • Ordenadores: 400€ | • Cuota del préstamo: 250€/mes |
| • Mobiliario: 2.000€ | • Herramientas: 2.000€ |
| • Nóminas: 1.200€/mes | • Programas informáticos: 200€ |
| • Autónomos: 250€/mes | • Gestoría: 100€/mes |
| • Gastos de constitución: 700€ | • Alquiler: 500€/mes |
| • Publicidad de lanzamiento: 500€ | • Internet: 50€/mes |
| • Luz: 100€/mes | • Material oficina: 300€ |
| • Teléfono: 80€/mes | • Maquinaria: 4.000€ |

B) Financiación propia

2º) Clasifica las siguientes fuentes en propias y ajena: aportaciones de socios, leasing, factoring, business angel, créditos, renting, reservas, descuentos de pagarés, amortizaciones, renting.

3º) Javier ha lanzado un negocio que en 2 años está dando muy buenos resultados. Como es una persona a la que le interesa acudir a los foros de empresas, en un encuentro de emprendedores conoce a alguien a quien le ha gustado mucho su proyecto y cómo lo está llevando a la práctica, con lo que quedan un día para hablar más tranquilamente y ver nuevas vías de crecimiento. Cuando esta persona le entrega la tarjeta indica "Braulio Garrigues. Business Angel". Javier cuando llega a casa se dedica a averiguar quién es realmente esta persona.

a) ¿Qué es lo que puede aportar un Business Angel a su proyecto?

b) ¿Qué desventajas conlleva la entrada de esta persona como socio?

4º) María José y José Luis tienen una SL desde hace 3 años que funciona muy bien, tanto que quieren ampliar el negocio a un nuevo local que necesitará unas reformas de 30.000€. En su día aportaron 2.500€ cada uno para constituir la SL (2.500 participaciones de 1€ cada uno) y en estos años han dejado en reservas 25.000€ más. Saben que la prima de María José está interesada en trabajar con ellos y aportar el capital que haga falta para entrar como socia. Se preguntan cuánto tendría que aportar una nueva socia para que todos tengan unas participaciones que valgan lo mismo.

a) ¿Cuánto vale realmente ahora cada participación de la SL teniendo en cuenta que hay dinero en reservas?

b) Si entrase la prima de María José comprando 2.500 nuevas participaciones, ¿cuánto tendría que pagar en total? ¿Qué porcentaje de la empresa tendrían ahora cada uno?

5º) La empresa del caso 1 necesita calcular cuánto tiene que amortizar de los bienes de inversión, para ello se acoge a los % máximos anuales según la tabla. Indica qué cantidad amortizaría el primer año por los ordenadores, el mobiliario, las herramientas, los programas informáticos y la maquinaria.

C) Financiación ajena

6º) Completa la siguiente tabla de un préstamo de 40.000€ a 4 años y al 8% de interés. La cuota anual es de 12.076,83€.

Año	Cuota	Intereses 8%	Capital devuelto	Capital pendiente
0	-	-	-	40.000
1	12.076,83	-	-	-
2	-	-	-	-
3	-	-	-	-
4	-	-	-	0

7º) Entra en la web de la página del Banco de España (www.bde.es) y realiza una simulación para comparar los T.A.E. de las condiciones de dos bancos sobre un préstamo de 30.000€ a 5 años. En el primero, el interés es de un 9% y la comisión de apertura del 0,75%; y en el segundo el interés es de un 7,5% y la comisión de apertura del 1,25%.

8º) Manuel tiene un restaurante y ante la necesidad de comprar la maquinaria de cocina y los hornos se está planteando si acudir al renting o bien pedir un préstamo y comprarlos. Una empresa de renting le ofrece esos bienes por 325€ al mes, incluidos seguros y reparaciones, durante 4 años. Si tiene que comprarlos le costarán 10.000€, que más los intereses del banco serán 12.000€. Él calcula que las reparaciones y el mantenimiento podrán costarle otros 4.000€.

a) Económicamente, ¿qué opción le interesa más? Calcula el total de cuotas de renting que va a pagar a lo largo de los 4 años y compáralo con el gasto que le supone el préstamo más las reparaciones.

b) Desde el punto de vista de posibles incidencias, ¿cuál es la mejor opción?

9º) Calcula cuánto cuesta llevar a descontar un pagaré de 20.000€ a un banco, si éste cobra un 8% anual de intereses, una comisión del 0,5% y gastos de 8€. ¿Qué cantidad cobrará del pagaré en 60 días?

10º) Una empresa comercial que compra y vende mercaderías tiene problemas de liquidez ya que los clientes suelen pagarle a 60 días, pero ésta tiene que pagar a sus proveedores a los 30 días como mucho. Entra en un banco y le comunican que existen las siguientes opciones:

a) Llevar al banco los pagarés a cobrar a 60 días y que el banco le adelante el dinero quitándole unos gastos e intereses del 8%.

b) Encargarse de toda la gestión de clientes, incluso de los impagados, para hacerse el banco cargo de su cobro, siendo esto más caro.

c) Adelantar a sus proveedores el pago de las deudas que tenga a 30 días con ellos, sin cobrarle nada por ello, salvo que después la empresa a los 30 días no pagase esa cantidad.

1) ¿Cómo se llaman cada una de estas opciones?

2) Si los clientes de la empresa no son morosos, ¿qué opción le interesa más?

3) ¿Bajo qué condición es preferible contratar la 3º opción?

Repasa conceptos (test)

A) Inversión y gastos iniciales

1º) No es un bien de inversión cuya duración sea mayor de un año:

- a) Las instalaciones y mejoras en el local.
- b) El mobiliario.
- c) El material de oficina.
- d) Los programas informáticos.

B) Financiación propia

2º) La diferencia entre un inversor informal (FFF) y un business angel es que:

- a) El inversor informal suele tener una relación familiar o de amistad y el business angel no tiene ninguna relación previa.
- b) El inversor informal suele ser más desinteresado, y el business angel busca una rentabilidad económica dentro de unos años.
- c) El inversor informal solo aporta dinero, mientras que el business angel aporta dinero y también sus conocimientos y experiencia.
- d) Todas son diferencias.

3º) Una amortización es:

- a) La pérdida de valor de la empresa cuando tiene pérdidas y no beneficios.
- b) La parte del beneficio que se deja en reservas en la empresa.
- c) La pérdida de valor de un bien de inversión por su uso o porque queda obsoleto.

C) Financiación ajena

4º) Indica respecto a un préstamo qué no es cierto:

- a) Lo importante no es saber el tipo de interés sino el T.A.E.
- b) En el sistema francés que utilizamos para calcular los préstamos y las cuotas, los intereses pagados son constantes a lo largo del tiempo.
- c) Un préstamo suele llevar una comisión de apertura y estudio del 1%.
- d) Si se cancela anticipadamente un préstamo, el banco establece una comisión por cancelación anticipada para compensar la pérdida de intereses, sin embargo, suele seguir siendo beneficioso para el cliente.

5º) La diferencia entre leasing y renting es:

- a) En uno se alquila un bien y en otro se compra directamente.
- b) El leasing incluye mantenimiento, reparaciones y seguros, y el renting no.
- c) El renting incluye mantenimiento, reparaciones y seguros, y el leasing no.

6º) La diferencia entre el factoring y el confirming es:

- a) El factoring se aplica a los créditos comerciales de los clientes de la empresa y el confirming a los proveedores de la empresa.
- b) El factoring no se hace cargo de los impagados y el confirming sí.
- c) Ninguna es cierta.

7º) Cuando una empresa solicita un préstamo en un banco puede solicitar simultáneamente:

- a) Una línea ICO donde se reducirán sus intereses del préstamo.
- b) Una financiación colectiva o crowdfunding en la web del banco.

Repasa el plan de empresa de esta unidad

Recopila la información sobre las inversiones y los gastos iniciales para la puesta en marcha de la empresa, así como la estructura de financiación necesaria.

Inversiones y gastos iniciales:

- ¿Qué inversiones y gastos iniciales para 3 meses hay que realizar? ¿Cuánto suma el total?

La financiación propia:

- ¿Qué fuentes de financiación propia vas a utilizar? ¿Cuál es la aportación inicial del emprendedor? ¿Se van a buscar a otras personas?

La financiación ajena:

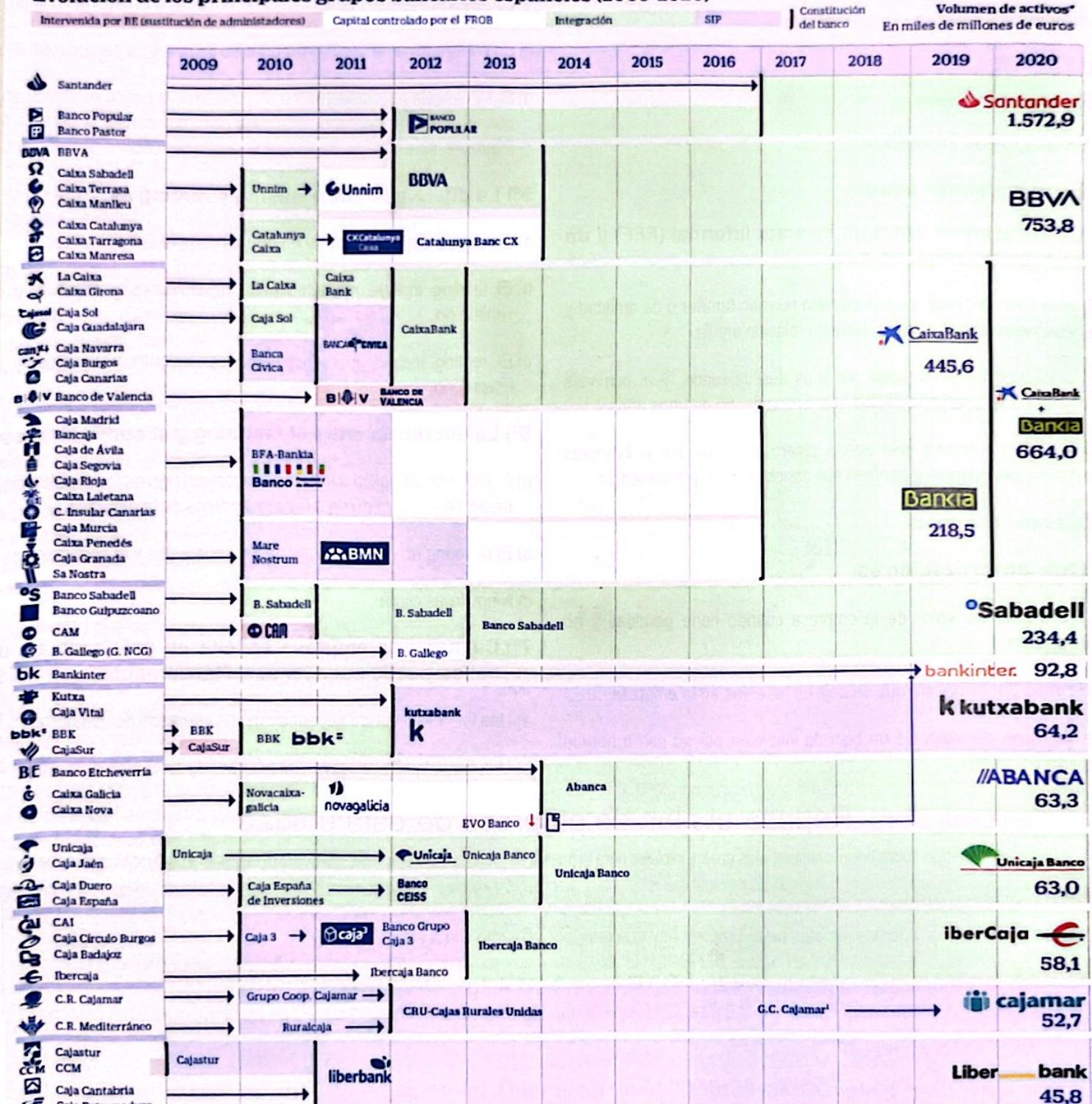
- ¿Se va a solicitar un préstamo o póliza de crédito? ¿A qué tipo de interés, con qué gastos, qué T.A.E., qué plazo de devolución? ¿Qué línea ICO ofrece tu entidad bancaria y qué interés se reduce?
- ¿Hay bienes que puedan alquilarse por renting o leasing? ¿Se cobra de forma aplazada y hay que acudir a una línea de descuento o a un factoring? ¿Se puede contratar el confirming?
- ¿Se tiene acceso a alguna ayuda o subvención pública del listado de ipyme? ¿Es una posibilidad el crowdfunding?

ENTORNO EMPRESARIAL

¿QUIÉN ES QUIÉN DE LA BANCA ESPAÑOLA?

Debido a la crisis financiera en España, desde el 2009 comenzó un proceso de reestructuración bancaria a través de fusiones y adquisiciones bancarias, especialmente las cajas de ahorro más importantes han desaparecido siendo adquiridas por bancos o bien fusionándose a ellos. Estos son los 11 bancos:

Evolución de los principales grupos bancarios españoles (2009-2020)



- *) Busca las siguientes entidades bancarias donde están incluidas actualmente: Caja Castilla La Mancha (CCM), Caja Murcia, Caja Ahorros Mediterraneo (CAM), Bankia, Caixa Galicia, Cajastur, Banesto, Caixa Catalunya, Caja Navarra, Sa Nostra, Caja Cantabria, Caja Duero, Caja Canarias, Banco Pastor.
- *) Indica qué cajas o bancos han ido adquiriendo los siguientes bancos: Liberbank, Unicaja, Banco Sabadell, BVVA, Caixabank, Santander.