

# Unidad 4

## Cuánto cuesta mi idea y con qué recursos cuento



### En esta unidad aprenderemos a:

- Realizar una búsqueda exhaustiva de las diferentes ayudas para la creación de empresas.
- Identificar los principales instrumentos de financiación.
- Incluir en el plan de empresa todo lo relativo al estudio de viabilidad económico-financiera, así como ayudas y subvenciones.

### Y estudiaremos:

- La viabilidad económica y financiera de una pyme.
- El plan de empresa: estudio de viabilidad económica y financiera, gestión de ayudas y subvenciones.



### Ejemplos

¿Cuánto me puede costar **constituir una Sociedad Limitada** con un capital social de 3000 € si realizo yo los trámites?

20 € por certificar que no existe otra SL que se denomine como la tuya.

320 € cobrará el notario por la escritura de constitución.

30 € por el ITP y AJD (1 % del capital social).

135 € por inscripción en el Registro Mercantil Provincial (capital social hasta 6000 €: se pagan 135 €).

20 € por legalizar los libros de contabilidad.

35 € por los libros de visitas y matrícula.

En total costaría unos 560 € más los 3000 € de capital social.

## 1. El plan de inversiones y gastos: ¿cuánto dinero necesito para montar mi empresa?

Antes de empezar este apartado, conviene que distingas entre lo que es **gasto** y lo que es **inversión**. Siempre que se compra un bien o un servicio decimos que se ha producido un gasto. Ahora bien, cuando lo que compras es un **bien imprescindible** para obtener el producto que fabricas y, por tanto, que será usado por la empresa y no será vendido, entonces decimos que se ha realizado una **inversión**.

Ejemplos de inversión: terrenos, edificios, maquinaria, herramientas, vehículos, mobiliario, elementos informáticos, instalaciones, etcétera.

Por otro lado, todo lo que compres que no se considere inversión se conceptúa como **gasto corriente** o, simplemente, **gasto**.

Ejemplos de gasto: materias primas; salarios; alquileres; mantenimiento; artículos de limpieza; publicidad; los recibos del agua, la luz, los seguros, el gas, el teléfono, etcétera.

Por ejemplo, la compra de una furgoneta sería una inversión, pero la gasolina, el seguro y el mantenimiento se consideran gastos corrientes o gastos.

Ahora que ya sabes distinguir entre inversión y gasto podemos comenzar. El primer paso es realizar un **listado de todas las inversiones y gastos**

**Gasto:** todo aquello que la empresa compre y consuma. Si lo compra y no lo consume no se considera gasto y no lo puede deducir.

**Inversión:** compra de un bien imprescindible para obtener los productos que fabrica la empresa o para prestar sus servicios y que por lo tanto no será vendido. Esos bienes se denominan Inmovilizado.

### Inversiones

<b>Local</b>	Tienes que decidir si lo vas a comprar (inversión) o alquilar (gasto) y anotar su importe. Deberás incluir también las reformas o la adecuación del local
<b>Maquinaria</b>	Además de la maquinaria, incluimos los vehículos para el transporte interno
<b>Herramienta y utillaje</b>	Todo tipo de herramienta, además de moldes y matrices que se empleen conjuntamente con la maquinaria
<b>Vehículos</b>	Tienes que pensar si necesitarás vehículos, y cuántos, para el desarrollo de tu actividad profesional
<b>Instalaciones</b>	Los gastos de instalación y de formalización de los contratos de energía eléctrica, teléfono, gas, agua, calefacción, climatización, red de datos, etcétera
<b>Mobiliario y enseres de oficina</b>	Fotocopiadora, mesas, sillas, ficheros, calculadoras y demás material
<b>Equipos informáticos y de procesamiento de la información</b>	Ordenadores, impresoras, redes, etcétera
<b>Derechos duraderos o inversiones inmateriales</b>	Propiedad industrial (patentes y marcas); traspaso del local; uso de aplicaciones informáticas (programas de ordenador); depósitos o fianzas (si alquilas el local, dos meses de fianza); canon de entrada en la franquicia, etcétera

### Gastos

<b>Gastos necesarios para constituir y poner en marcha la empresa</b>	Abogado, notario, impuestos, Registro Mercantil, licencias, asesoría, estudios de viabilidad, promoción de la empresa y campaña de lanzamiento, etcétera
<b>Stock</b>	Tienes que calcular el mínimo de existencias (mercancías o materias primas, envases y embalajes) necesarias para poder iniciar la actividad
<b>Dinero en efectivo</b>	Dinero que, como mínimo, necesitará tu empresa para los primeros meses, ya que lo normal es que vendas muy poco y los ingresos no te den para pagar los gastos normales de la empresa (alquileres, suministros, gastos de personal, publicidad, etc.). El plan de tesorería te puede ayudar en este aspecto; lo estudiarás en la unidad siguiente

**Tabla 4.1.** La suma de todos estos conceptos te dará la cantidad que necesitas para abrir la empresa y mantenerla abierta un tiempo mínimo.



### Caso práctico 1

Dos compañeros, Juan García y Luis Gómez, con el título de técnicos en Electromecánica de vehículos, deciden crear un taller de *tuning*, cuya forma jurídica será la de Comunidad de Bienes. Se ponen manos a la obra y comienzan por el plan de inversiones y gastos. Los cálculos que han realizado son los siguientes:

Cálculos	
Equipos informáticos, 1 200 €	Gestoría por la constitución de la Comunidad de Bienes, 400 €
Aplicaciones informáticas, 800 €	Mobiliario, 800 €
Publicidad por lanzamiento de la empresa, 400 €	Stock inicial de mercaderías, 13 000 €
Maquinaria y herramientas, 25 000 €	Acondicionamiento del local, 3 000 €

¿Cuál es el plan de inversiones y gastos?

### Solución

#### 1. Inversiones, 30 800 €

- Equipos informáticos, 1 200 €
- Acondicionamiento del local, 3 000 €
- Maquinaria y herramientas, 25 000 €
- Mobiliario, 800 €
- Aplicaciones informáticas, 800 €

#### 2. Gastos, 13 800 €

- Gestoría por constitución de la CB, 400 €
- Publicidad de lanzamiento de la empresa, 400 €
- Stock inicial de mercaderías, 13 000 €

**Total:** 44 600 € es el dinero que Juan y Luis han calculado que necesitarán.

Pero se nos olvida algo, ¿qué es? Muy sencillo: la empresa tiene que hacer frente todos los meses a una serie de gastos, como por ejemplo el pago del alquiler del local, los sueldos de sus trabajadores, la devolución del préstamo, el pago de los intereses, el agua, la luz, etc. El dinero para hacer frente a esos gastos se obtiene de la venta de sus productos. Pero los primeros meses las ventas serán escasas y seguramente insuficientes para hacer frente a estos gastos. Por tanto, habrá que calcular la cantidad de dinero que se necesitará para hacer frente a dichos gastos. En la unidad siguiente, cuando estudiemos el plan de tesorería, aprenderemos a calcular esta cantidad.

## A

## Vocabulario

**Financiar.** Obtener el dinero necesario para desarrollar una actividad. En el caso de las empresas, conseguir el dinero para cubrir los gastos e inversiones necesarios.

## ● 2. El plan de financiación: ¿de dónde voy a obtener el dinero?

Una vez que sabemos el dinero que necesitamos para crear nuestra empresa, el paso siguiente es detallar cómo se piensa **financiar** dicho desembolso. Para ello podemos recurrir a las siguientes formas de financiación:

### 1. Financiación con base en tus aportaciones y las de tus socios temporales

- Aportación del empresario
- Cuenta ahorro-empresa
- Recurrir a la familia o amigos
- Sociedad Capital Riesgo
- *Business Angels*

### 2. Financiación mediante alquiler

- *Renting*
- *Leasing*

### 3. Financiación mediante dinero prestado

- Préstamo bancario
- Sociedad de Garantía Recíproca
- Financiación por parte de los proveedores

### 4. Financiación con base en las ayudas de la Administración Pública

- Subvenciones
- Viveros de empresas

## ● 2.1. Financiación basada en tus aportaciones y en las de tus socios temporales

La primera forma de financiación a la que suele recurrirse cuando se pone en marcha una empresa es la aportación propia (ahorros) y la ayuda que pueden prestarnos nuestros conocidos o empresas y particulares que se dedican a invertir en nuevas empresas.

**a) Aportación del empresario.** El primer paso es determinar qué cantidad de dinero debe aportar el empresario: el mínimo debe fluctuar alrededor del 35 % del total de la inversión, de otra forma los bancos no concederán préstamos, pues quieren que el empresario también arriesgue una parte importante de la inversión.

**b) Cuenta ahorro-empresa.** Se trata de una cuenta en la que durante cuatro años ahorras para crear tu empresa y a cambio te descuentan en el IRPF el 15 % de lo que hayas ahorrado cada año.

Si abres una cuenta ahorro-empresa, te estás comprometiendo a destinar todo el dinero que ahorres a constituir una empresa con forma de Sociedad Limitada Nueva Empresa; a comprar maquinaria, herramientas, vehículos, etc.; y a pagar el sueldo de tus empleados, que como mínimo será de uno. Tienes un año de plazo desde que se constituya la empresa para realizar el gasto. Y, además, la empresa deberá permanecer abierta al menos dos años.

**c) Recurrir a la familia o a los amigos.** Un emprendedor, cuando empieza, no tiene más remedio que recurrir a las tres efes: *Family - Friends - Fools* («familia» - «amigos» - «locos»). Casi la cuarta parte de los emprendedores pide dinero prestado a familiares y amigos.

## !

## Importante

Ten en cuenta que algunas formas de financiación **dependen de la forma jurídica elegida** (que estudiaremos en detalle más adelante, en la Unidad 6). En este caso, solo las Sociedades Limitadas Nueva Empresa podrán acudir a la cuenta de ahorro empresa.

La forma más acertada de prestar dinero a un familiar o a un amigo es hacerlo **mediante notario** siempre y cuando la cantidad sea importante (de 6000 € en adelante). ¿Y eso por qué? Lo más normal, en estos casos, es que no se cobren intereses y, de cara a la Agencia Tributaria, redactar un documento ante notario es la forma más segura de demostrarlo. Además, se pueden fijar la forma y los plazos para su devolución.

Otra forma de pedir ayuda a familiares y amigos es requerirles para que se ofrezcan de avalistas en un préstamo; esto es, si el futuro empresario no puede devolver el préstamo, lo devuelve el avalista, además de todos los gastos ocasionados.

- d) **Sociedad Capital Riesgo (SCR).** Estas son empresas que se dedican a invertir en aquellas otras que, aunque pequeñas, presenten un gran potencial. Su inversión no suele llegar al 50% del capital.

El negocio de la Sociedad Capital Riesgo consiste en que la empresa objeto de la inversión logre un rápido éxito, para poder vender su participación y obtener beneficios. El tiempo medio que la SCR permanece en la empresa va de los tres a los diez años.

Uno de los puntos esenciales de los acuerdos firmados con las SCR es el llamado «Pacto de salida del capital riesgo» que puede incluir cláusulas como la **cláusula de arrastre**, que dice: «Si el capital riesgo quiere vender su parte y el comprador que más ofrece le exige comprar el 100% de la empresa, esta cláusula obliga al emprendedor a deshacerse de su parte», incluso aunque la participación de la empresa en manos del capital riesgo sea minoritaria.

Por último, vamos a distinguir entre las SCR creadas por particulares para obtener los máximos beneficios y las SCR creadas por las comunidades autónomas, cuyo objetivo es contribuir al desarrollo económico de estas y ayudar a los jóvenes emprendedores. Pues bien, es precisamente a este último tipo de SCR a la que debe dirigirse el emprendedor en busca de ayuda (toda comunidad autónoma tiene una SCR).

- e) **Business Angels o inversor particular.** Se trata de personas físicas que generalmente son o han sido empresarios, con un amplio conocimiento de determinados sectores y con capacidad de inversión, que se dedican a invertir e impulsar el desarrollo de proyectos empresariales con alto potencial de crecimiento en sus primeras etapas de vida. Son muy parecidos a las SCR, pero en el ámbito particular, aunque ya están organizados en redes de *Business Angels*.



Fig. 4.1. Las SCR pueden entrañar peligros para sus participantes.

En Vigo:

- Xesgalicia
- Vigoactivo



### Caso práctico 2

Partiendo de las fuentes de financiación explicadas hasta el momento, deberás resolver el siguiente caso práctico. Juan y Luis han calculado que necesitan 44 600 € para montar su taller de *tuning* y se plantean cuánto dinero han de aportar cada uno de ellos como mínimo para crear el taller. Además, Luis no tiene dinero ahorrado, ¿qué podría hacer para aportar su parte?

#### Solución

En principio han de aportar entre ambos el 35% de los 46 600 €, esto es:

$$46\,600 \cdot 0,35 = 16\,310 \text{ €}.$$

Por tanto, cada uno aportará 8 155 €.

Por otra parte, si Luis no dispone de ahorros no le quedará más remedio que pedir el dinero a su familia.

Y, por último, no podrán recurrir a Sociedades Capital Riesgo o a *Business Angels* para financiar su parte, ya que estos exigen que el emprendedor ponga una parte del capital.



### ¿Sabías que...?

Además de la cláusula de arrastre, hay otras **cláusulas de la SCR** que te pueden interesar:

- El emprendedor tiene prohibido vender su participación mientras el capital riesgo siga en la empresa. Esta prohibición suele mantenerse durante un periodo máximo de cinco años.
- En caso de venta, el capital riesgo exigirá que en primer lugar se le devuelva el dinero que invirtió en la empresa, y después se repartirá el resto en función de las acciones que cada parte posea.
- Cierta tipo de decisiones solo se podrán tomar si las aprueban los consejeros nombrados por el capital riesgo, que tienen derecho a veto. Las materias reservadas se pactan en el acuerdo.



## ● 2.2. Financiación mediante alquiler

Otra forma muy habitual de financiación consiste en sustituir la compra de un bien por su alquiler, o retrasar el momento de la compra, para obtener condiciones más ventajosas. A continuación vamos a estudiar las **dos formas más empleadas** de financiación mediante alquiler, de las que seguro has oído hablar.

### ○ A. Renting

Supongamos que quieres tener uno o más vehículos y además quieres olvidarte de seguros, averías, cambios de aceite, etc. La solución es acudir a una compañía de *renting*, donde, a cambio de una **mensualidad**, te proporcionarán un vehículo nuevo y, además, incluirán los siguientes servicios: uso del vehículo por el plazo contratado (2, 3, 4 o 5 años); seguro a todo riesgo; asistencia en carretera desde el kilómetro cero; revisiones y mantenimientos en cualquier concesionario oficial; seguro integral de averías; sustitución de neumáticos y piezas desgastadas; matriculación; impuestos de circulación, etcétera.

¿Se deposita fianza? Como en la mayoría de contratos de alquiler, se exige una fianza de aproximadamente dos mensualidades.

Finalizado el contrato, tú, o tu empresa, tendrás total libertad para sustituir el vehículo por otro nuevo o devolverlo. El *renting* es muy recomendable para aquellos bienes que pueden quedarse obsoletos rápidamente. Así, si en un principio el *renting* se centró en los **vehículos**, hoy se está extendiendo a **otros bienes**, como por ejemplo ordenadores, equipos de telecomunicaciones, copiadoras, equipos de seguridad, maquinaria de obra pública, etcétera.

### ○ B. Leasing

Supongamos que estás interesado en alguno de los siguientes bienes: oficinas, locales, naves industriales, vehículos y material de transporte, maquinaria de todo tipo, equipamiento informático y de oficina, es decir, por bienes destinados a actividades empresariales. Además, no quieres hacer un gran desembolso y, por tanto, desearías **alquilar** dicho bien, pero con la condición de **poder comprarlo en el futuro**, si te conviene. Asimismo quieres **amortizarlo** de una forma acelerada (en menos años de lo que es habitual) y obtener beneficios fiscales y, por su puesto, que sea compatible con una subvención que tienes pensado pedir.

La solución es acudir a una compañía de *leasing*. Estas empresas compran el bien que necesitas, te lo alquilan a cambio de una cuota mensual y, al final del periodo de alquiler, te permiten comprarlo por un precio muy bajo. Los equipos a los que va destinado el *leasing* son aquellos que suponen una fuerte inversión y tienen una vida operativa larga, como un local, maquinaria, etcétera.

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

**Tabla 4.2.** Diferencias entre el leasing y el renting.



### Caso práctico 3

Juan y Luis tienen que realizar las siguientes inversiones para montar su taller de *tuning*: equipos informáticos, acondicionamiento del local, maquinaria y herramienta, mobiliario y aplicaciones informáticas.

¿Crees que Juan y Luis podrían recurrir al *renting* o al *leasing* para financiar alguna inversión? En caso afirmativo, ¿qué podrían financiar concretamente?

#### Solución

De todas las inversiones posibles lo más idóneo parece decidirse por los equipos informáticos, ya que estos evolucionan muy rápido y corren el riesgo de quedarse obsoletos. Si se deciden por un *renting* a 3 años tendrán que pagar una cuota mensual de 46 €. De esta forma, los 1 200 € que se iban a gastar en el equipo informático ya no serán necesarios, pero a cambio tendrán un gasto de 46 € todos los meses.

Otra opción podría ser conseguir mediante *leasing* la maquinaria y las herramientas, cuestión que deberían considerar.

## ● 2.3. Financiación mediante dinero prestado

Cuando los recursos de financiación que hemos estudiado hasta ahora no son suficientes, también es posible pedir prestado una parte del dinero a alguna entidad o empresa. Veamos a continuación las opciones más habituales a las que suelen recurrir las empresas.

### ○ A. Préstamo bancario

Es una **cantidad de dinero** que concede una **entidad crediticia**, (banco, caja de ahorros, cooperativa de crédito, etc.) a una pyme, a cambio de unos intereses y durante un periodo de tiempo determinado.

Por ejemplo, se piden 100 000 € a cuatro años, a un tipo de interés nominal del 7% anual. Ello quiere decir que la entidad crediticia presta a una pyme 100 000 € durante cuatro años, y la pyme se compromete a pagar todos los años el 7% de interés (7 000 € cada año) y devolver los 100 000 € al cabo de los cuatro años. Se puede pactar el pago de intereses y la devolución del préstamo de otras formas (mes a mes, trimestre a trimestre, etcétera).

El **tipo de interés nominal** puede ser fijo (durante los cuatro años del ejemplo anterior sería el 7% anual) o variable, en cuyo caso se revisa todos los años en función de un índice pactado entre las partes, como por ejemplo el Euribor. Imaginemos que se fija un tipo de interés igual al Euribor + 2%. De esta forma si el Euribor baja, los intereses del préstamo bajarán y viceversa.

Cuando negocies un préstamo no lo hagas sobre el tipo de interés nominal; debes negociar sobre la **TAE** (Tasa Anual Equivalente), que es el verdadero tipo de interés que vas a pagar. La TAE incluye el tipo de interés, más las comisiones (comisión de estudio, comisión de apertura, etc.). Debes negociar tanto el tipo de interés como las comisiones (ver Caso práctico 4).

En cuanto a los **tipos de préstamo**, los dos más habituales son el **préstamo personal** y el **préstamo hipotecario**.

- Los **préstamos personales** suelen conceder hasta 10 años y por cantidades no muy altas. La garantía ofrecida es el patrimonio de la persona que pide el préstamo, y si este es insuficiente, se exige que aporte avalistas (persona que se compromete a pagar el préstamo en caso de que la persona que lo pidió no lo pueda pagar).
- Los **préstamos hipotecarios** se pueden conceder por 35 o más años y las cantidades prestadas suelen ser grandes. El fin de estos préstamos es la compra de un inmueble (local para el negocio). La garantía es el inmueble, de tal forma que, si no se devuelve el préstamo, el banco vende el inmueble y cobra el importe del préstamo más los intereses y gastos ocasionados.

#### Diferencia entre TIN y TAE

El TIN es el porcentaje fijo que se pacta como concepto de pago por el dinero prestado. Indica el tanto por ciento que recibe el banco por ceder el dinero. Mientras que la TAE es el tipo de interés que indica el coste o rendimiento efectivo de un producto.



#### Importante

El **Euribor** es el tipo de interés que le paga un banco a otro cuando este le ha prestado dinero.



#### ¿Sabías que...?

Existen también **préstamos hipotecarios sobre bienes muebles**. Los bienes susceptibles de hipoteca mobiliaria son: los establecimientos mercantiles; los automóviles y otros vehículos de motor, la maquinaria industrial, y la propiedad intelectual e industrial, etcétera.



#### Caso práctico 4

Una empresa pide un préstamo de 10 000 € a un 5% de interés nominal y por un plazo de 2 años. El banco le cobra en concepto de comisiones (apertura, estudio, etc.) 200 €. ¿Cuál es el verdadero tipo de interés que pagará esta empresa, o lo que es lo mismo, cuál es la TAE de este préstamo?

#### Solución

Por 10 000 € a dos años paga 200 € por comisiones; esto expresado en tanto por ciento sería:  

$$(200/10\,000) \cdot 100 = 2\%.$$

Por tanto, si por dos años el banco cobra un 2%, es lo mismo que si cada año cobrase un 1%, que si lo sumamos al 5% que paga por el préstamo, nos dará una TAE del 6% anual.

¿Sabrías hacerlo para 1 año?

Muy bien, la TAE sería del 7% (5% + 2%).

Conclusión: cuanto menor es el plazo de duración más alta es la TAE para un mismo préstamo.



### Importante

#### Cómo funciona una SGR

- 1.º Puedes hacerte socio de la SGR pagando una pequeña cuota que se reembolsará una vez que el préstamo esté finalizado.
- 2.º Tienes que presentar el proyecto y que la SGR lo considere viable. Se paga una pequeña cuota por realizar el estudio de viabilidad.
- 3.º Si se considera viable, la SGR avalará el préstamo y por ese aval te cobrará un 0,25% del importe del préstamo.

Las SGR están formadas por las propias pymes y subvencionadas por las Administraciones Públicas. Además, están sometidas a las reglas, control e inspección que el Banco de España también aplica a las entidades de crédito.

## B. Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)

Quizá el mayor problema al que se enfrentan las pymes a la hora de pedir un préstamo es el **avalista**. Para estos casos se han creado las **Sociedades de Garantía Recíproca**, que, con participación pública, tienen como función principal servir de avalista a las pymes. Existe, al menos, una por cada comunidad autónoma.

## C. Financiación por parte de los proveedores

La compra de un activo fijo, como por ejemplo una máquina o un vehículo industrial, supone un gran desembolso, por lo que muchas veces es el mismo proveedor el que ofrece algún sistema de financiación, como por ejemplo la venta a plazos, en algunas ocasiones sin el pago de intereses.

## 2.4. Financiación basada en las ayudas de la Administración Pública

No podemos olvidar que las Administraciones Públicas también ofrecen distintos tipos de ayuda a los emprendedores. Estas ayudas varían de unos lugares a otros, y conviene estar al día de las posibles novedades que pueden ir surgiendo. No podemos estudiar todas en detalle, pero es bueno conocer los dos tipos de ayudas siguientes:

a) **Subvenciones.** Debido a su importancia y extensión, las estudiaremos en el siguiente apartado.

b) **Incubadoras; viveros o semilleros de empresas.** Un vivero de empresas es un espacio físico especialmente diseñado para acoger empresas de nueva creación. Disponen de un edificio administrativo propio adaptado a tal fin, y una gama de servicios comunes (asesoramiento, formación, salas de reuniones, etc.), así como de naves y/o módulos en régimen de alquiler que pueden llegar a ser gratuitos. Además, cuentan con asesoramiento técnico durante toda la vida del proyecto.



### Caso práctico 5

Supongamos que Juan y Luis piden un préstamo bancario de 29 000 € por 10 años al 12% de interés.

¿Cuál será la cuota mensual que deberán pagar?

#### Solución

Empleamos la siguiente fórmula:

$Co \cdot [i \cdot (1 + i)^n] / [(1 + i)^n - 1] =$  cuota constante de amortización de un préstamo (plan francés).

Co = cantidad nominal del préstamo principal.

n = duración de la operación en meses, trimestres, semestres o años.

i = tipo de interés efectivo correspondiente al periodo considerado; si la duración se ha establecido en meses el tipo de interés tendrá que venir dado en meses.

Como queremos la solución en meses, el tipo de interés lo ponemos en meses, esto es, el 12% anual es igual al 1% mensual (0,01).

Dato:  $(1 + 0,01)^{120} = 3,3$

$29\,000 \cdot [0,01 \cdot (1 + 0,01)^{120}] / [(1 + 0,01)^{120} - 1] = 416,07 \text{ €/mes durante 10 años.}$



### Actividades

1. Enumera las inversiones y gastos necesarios para abrir un chiringuito en la playa durante 4 meses.
2. Para comprar un vehículo puedes pedir un préstamo, o bien que lo financie el proveedor que lo vende, o acudir al *leasing*. Queda otra opción. ¿Cuál es?
3. Si necesitas pedir un préstamo al banco y no tienes patrimonio propio, ni nadie que te pueda avalar, ¿qué puedes hacer para que te concedan el préstamo?
4. ¿Qué diferencias existen entre *Business Angels* y las Sociedades Capital Riesgo?
5. Si abres una cuenta ahorro-empresa: a) ¿a qué tienes que dedicar el dinero ahorrado?; b) ¿durante cuánto tiempo puedes tenerla abierta?; y c) ¿qué ventaja ofrece?
6. Si no tienes dinero suficiente para cubrir todas las inversiones necesarias, ¿dónde puedes acudir para conseguir el capital que te falta, sin pagar intereses?



### 3. Subvenciones

La subvenciones son **fondos públicos** que las distintas **Administraciones Públicas** conceden a las empresas para fomentar su creación y desarrollo. Se conceden a fondo perdido, pero se deben justificar con la acreditación de los gastos realizados.

Cuando nos referimos a subvenciones y ayudas nos estamos refiriendo a subvenciones financieras, exoneración de impuestos, préstamos a bajo tipo de interés, desgravaciones fiscales, bonificaciones en las cuotas de la Seguridad Social, garantías concedidas en operaciones de crédito, etcétera.

Un ejemplo de estas ayudas puede ser la línea **ICO-Microcréditos**, del Instituto de Crédito Oficial, un préstamo de hasta 25000 € a un tipo de interés muy favorable y por un plazo de hasta 7 años pensado para personas que presenten un proyecto viable y no puedan conseguir un préstamo por carecer de garantías. Tendrán preferencia: mayores de 45 años, hogares monoparentales, inmigrantes, mujeres, discapacitados y parados de larga duración.

Desde que aparece la convocatoria de la subvención en el Boletín Oficial del Estado hasta que el dinero llega a tus manos transcurre un tiempo considerable; debes tenerlo en cuenta a la hora de planificar la estrategia financiera (obtención de fondos).

Las subvenciones exigen un papeleo relativamente complicado; si ves que dicho papeleo te sobrepasa, existen **empresas consultoras** especializadas en gestionar la obtención de subvenciones (identificar los programas, cumplimentar el papeleo, presentar la memoria, cumplir los plazos, seguir la solicitud, etc.), a las que puede resultar ventajoso acudir. Puedes solicitar información en la Cámara de Comercio o en la Ventanilla Única Empresarial de tu ciudad.

¿Qué criterios influyen a la hora de conceder una subvención? Los **criterios** que inclinan la balanza a tu favor son:

Viabilidad del proyecto empresarial

Creación de empleo

Incorporación de nuevas tecnologías (informática)

Que tu proyecto empresarial esté incluido dentro de los sectores considerados como yacimientos de empleo

Adoptar medidas de protección y mejora del medio ambiente

Pertenecer a determinados colectivos, como mayores de 45 años, mujeres, jóvenes, etcétera



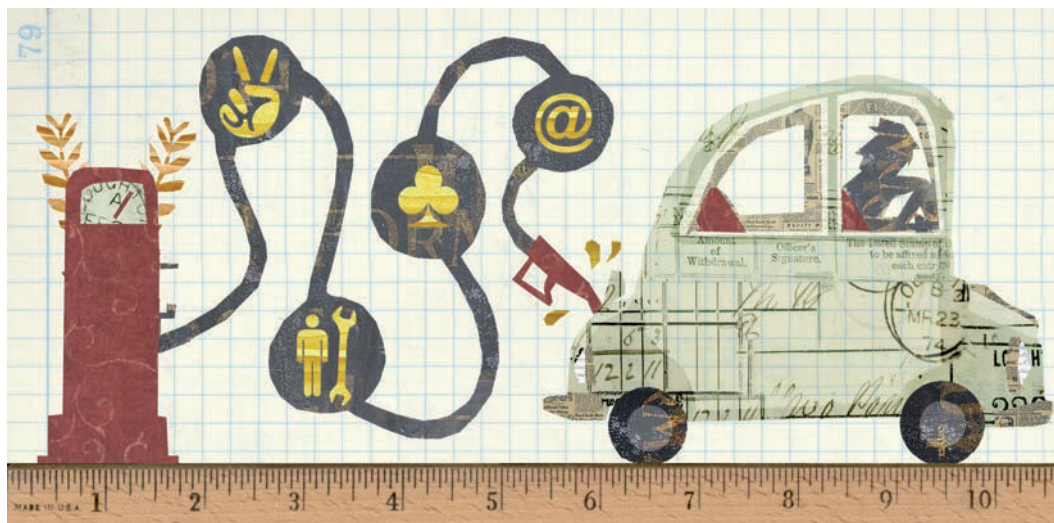
Web

<http://www.cdti.es/index.asp>



El Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) es una entidad pública empresarial, dependiente del Ministerio de Ciencia e Innovación, que promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas.

Si tu idea de negocio tiene una **base tecnológica**, visita esta página, en la que encontrarás abundante financiación.



**Fig. 4.2.** Las subvenciones tratan de fomentar aquellas actividades económicas que por su trascendencia social, cultural, innovadora o ecológica merezcan una atención preferente.



**Fig. 4.3.** El confirming asegura una transacción comercial exitosa para todos.



### Ejemplos

Veamos un ejemplo práctico de **cómo funciona el confirming**. Un cliente quiere comprar un producto a su proveedor y pagarle el 1 de junio, pero el proveedor necesitaría cobrar el 1 de abril. Como mucho podría aceptar recibir el pago el día 1 de mayo. ¿Existe alguna forma de poder contentar a cliente y proveedor? Sí, solamente se necesitaría que el cliente contratase los servicios de *confirming* con su banco. De este modo, el banco comunicaría al proveedor que el cliente le pagará el 1 de mayo, pero que, si quiere cobrar antes, el banco, a cambio de una comisión, le adelantará el pago a, por ejemplo, el 1 de abril. Además, el banco también ofrecerá al cliente la posibilidad de retrasar el pago de su factura al propio banco, por ejemplo al 1 de junio, a cambio de una comisión. De esta forma, el cliente podría pagar el 1 de junio, el proveedor cobraría el 1 de abril y el banco cobraría una comisión de ambos, lo que contentaría a todas las partes.

## 4. Fuentes de financiación para el día a día

Una vez que hayas creado tu empresa, existen otras fuentes de financiación que te ayudarán a resolver los problemas que surgen en el día a día; entre ellas podemos destacar las siguientes:

### 4.1. Confirming

Con el *confirming* podrás **pagar a los proveedores** puntualmente, aunque no tengas dinero en ese momento. Si contratas un servicio de *confirming* con una entidad financiera, lo que estás contratando es que dicha entidad financiera se encargue de pagar a tus proveedores cuando proceda, e incluso que adelante el pago si estos lo estiman oportuno (cobrando una comisión al proveedor). ¿Qué sucede si en el momento del pago no tienes dinero suficiente en tu cuenta? No te preocupes. El banco lo adelanta (cobrando una comisión). Por lo demás, el servicio de *confirming* suele ser gratuito.

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

### 4.2. Cuenta de crédito

¿Dónde puedes acudir en caso de que, momentáneamente, te quedes sin dinero y debas efectuar un pago? El instrumento financiero ideal es la cuenta de crédito.

Su funcionamiento es el siguiente: la entidad bancaria **pone a disposición de la empresa una cuenta** por la cantidad y el plazo solicitados por esta; por ejemplo, 700 000 € por tres años.

Si la empresa no toma cantidad alguna, no pagará intereses. Ahora bien, en el momento en que disponga de cualquier cantidad, por ejemplo 100 000 €, el **contador de los intereses** se pondrá en marcha y por cada día que se disponga de esa cantidad, deberá pagar el interés pactado. El contador de intereses se detendrá en el momento en que se ingrese la cantidad dispuesta en la cuenta de crédito, en nuestro caso 100 000 €. Los intereses los cobra el banco periódicamente, por lo general cada tres meses. Además, se paga un pequeño interés por las cantidades no dispuestas (ver Caso práctico 6).

Préstamo	Crédito
Se recibe la totalidad del préstamo desde el primer día	Se pone el dinero a disposición del cliente, quien puede hacer o no uso de él
Se pagan intereses desde el primer día por el importe total y durante todo el año	Se pagan intereses cuando se disponga del dinero y solo por la cantidad dispuesta durante el tiempo dispuesto
Si se devuelve el dinero por anticipado, se sufre una penalización	Se pueden reintegrar las cantidades dispuestas en cualquier momento sin sufrir ninguna penalización
Se emplea para pagar compras o inversiones, nunca para hacer frente a una falta de liquidez	Se emplea para hacer frente a una falta de liquidez, nunca para realizar inversiones

**Tabla 4.3.** Diferencias entre el préstamo y el crédito.



### Caso práctico 6

Imaginemos que Juan y Luis abren una cuenta de crédito por un mes; por ejemplo, noviembre, que tiene 30 días. El importe solicitado son 500 €. El tipo de interés es el 5 % para las cantidades dispuestas; el 1 % para las no dispuestas.

El movimiento de la cuenta fue el siguiente:

Salida: 400 € el 2 de noviembre	Entrada: 400 € el 7 de noviembre
Salida: 100 € el 15 de noviembre	Entrada: 100 € el 25 de noviembre
Salida: 500 € el 28 de noviembre	Entrada: 500 € el 30 de noviembre

¿Sabrías calcular cuántos intereses tendrán que pagar Juan y Luis en total?

### Solución

Cantidades dispuestas	Cantidades no dispuestas
<ul style="list-style-type: none"> <li>400 € durante 5 días (2 al 7)</li> <li>100 € durante 10 días (15 al 25)</li> <li>500 € durante 2 días (28 al 30)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>500 € durante 1 día (1 al 2)</li> <li>100 € durante 5 días (2 al 7)</li> <li>500 € durante 8 días (7 al 15)</li> <li>400 € durante 10 días (15 al 25)</li> <li>500 € durante 3 días (25 al 28)</li> </ul>
$[(400 \cdot 5) + (100 \cdot 10) + (500 \cdot 2)] \cdot 0,05/365 = 0,55 \text{ € a pagar por las cantidades dispuestas.}$	$[(500 \cdot 1) + (100 \cdot 5) + (500 \cdot 8) + (400 \cdot 10) + (500 \cdot 3)] \cdot 0,01/365 = 0,29 \text{ € a pagar por no disponer del dinero.}$

Por 30 días se deberá pagar de intereses:  $0,55 + 0,29 = 0,84 \text{ €}$



### Importante

**¿Cuál es el coste de los números rojos?**

Para que te hagas una idea de lo que puede costar un descubierto en cuenta, te ponemos un ejemplo. Mantener durante dos días un descubierto de 700 € te costará, por un lado, el tipo de interés, que será del 9%, más una comisión por apertura de descubierto del 2%, más una comisión fija de reclamación de posiciones deudoras de 12 €.

## 4.3. Descubierto bancario

Se trata de extender un talón por una cantidad superior a aquella de la que en ese momento se dispone en cuenta corriente. El banco aceptará el descubierto o no, en función de la solvencia que tenga la empresa, de si es o no un buen cliente, de la cantidad sobrepasada, etc. (a esta situación se le suele denominar «**estar en números rojos**»). En la mayoría de los casos la empresa pacta con el banco la cantidad máxima que este le admitirá en descubierto.

Es la forma más cara de financiación que existe. El banco suele cobrar un tipo de interés igual al doble del que cobra por un préstamo, y, como es lógico, suele emplearse por un plazo muy corto.

## 4.4. Descuento comercial

¿Cómo puedo **cobrar por adelantado** las letras y facturas de mis clientes?

Los clientes, habitualmente, no suelen pagar al contado, sino posteriormente; por ejemplo, a los 30 días. La empresa vendedora presenta a su cliente una **letra de cambio** para que la firme (aceptación de la letra) y, en su momento, pasársela al cobro. Esto lo hace la mayoría de los clientes, y la empresa, si no desea esperar el vencimiento de las letras, puede dirigirse a su banco y solicitar que se le pague por adelantado a cambio de una comisión (esto se conoce como «**descuento comercial**»).



### Vocabulario

**Efecto comercial.** Es un documento en el que se ha recogido un derecho de crédito, un derecho a que alguien cobre algo de un tercero. Como efectos comerciales tenemos las letras de cambio, los pagarés, los cheques y los recibos.

**Letra de cambio.** Mandato de pago por el que la persona que emite el documento (librador) ordena al librado el pago de una cantidad de dinero en una fecha determinada (vencimiento) a favor de un tercero, cuyo nombre ha de figurar en la letra.

**Pagaré.** Es un documento muy parecido a un cheque, pero con una diferencia: mientras que el cheque se cobra a su presentación, ponga la fecha que ponga, el pagaré únicamente se puede cobrar en la fecha que figura escrita.





**Fig. 4.4.** Hay diversos métodos de financiación que pueden ayudarnos en el día a día. Con ellos nos aseguramos de que podemos pagar a nuestros proveedores y de que cobraremos las facturas que enviemos a nuestros clientes.

Como esto ocurre habitualmente, lo más lógico es que el cliente llegue a un acuerdo con su entidad bancaria para pasarle al descuento todas sus letras. El banco, previo estudio de la situación económica de la empresa, permitirá descontar letras hasta un determinado límite (la **línea de descuento**) y siempre con la condición de que si la letra resulta impagada llegado su vencimiento, el banco la devolverá a su cliente y este le abonará su importe más una serie de gastos. Si los clientes comienzan a devolver letras, resulta una forma cara de financiación.

La letra de cambio es el principal documento descontable, aunque también pueden descontarse recibos, cheques, talones, pagarés, certificados, contratos, pólizas y otros.

#### 4.5. Factoring

Otra opción es contratar una empresa de *factoring* (la mayoría son bancos y cajas de ahorros) y esta, a cambio de una comisión (suele ser más alta que la comisión por descuento de letras), **se hace responsable del pago** de todas las facturas de sus clientes, e incluso te puede adelantar el cobro de las mismas. Algo así como si tú le vendieses todas tus facturas a la empresa de *factoring* y esta te pagase su importe menos una comisión (entre un 0,5 y el 3% del importe de la factura, con un mínimo por factura). En el momento en que contratas con una entidad de *factoring* es como si solo trabajases con un único cliente.

El *factoring* puede ser de **dos tipos**:

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

Si tu empresa trabaja con productos perecederos, o bien concede a sus clientes un plazo de pago superior a los 180 días, no podrá contratar este tipo de servicio.



#### Caso práctico 7

Supongamos que se solicitan tres préstamos, uno de 100 000 € al 5% anual por un periodo de dos años, otro de 200 000 € al 5% anual por un periodo de 7 meses, y un tercero de 300 000 € por un periodo de 173 días.

¿Sabrías calcular los intereses de estos tres préstamos?

#### Solución

**Fórmula:** capital · tipo de interés dividido por 1 para años, por 12 para meses y por 365 para días · número de años, meses o días.

100 000 € al 5% durante dos años:  $[100\,000 \cdot (0,05 / 1)] \cdot 2 = 10\,000$  € de intereses por 2 años.

200 000 € al 5% durante 7 meses:  $[200\,000 \cdot (0,05 / 12)] \cdot 7 = 5\,833,33$  de intereses por 7 meses.

300 000 € al 5% durante 173 días:  $[300\,000 \cdot (0,05 / 365)] \cdot 173 = 7\,109,78$  € de intereses por 173 días.

**Nota:** el mes comercial se considera de 30 días y el año comercial de 360 días. No obstante hemos dejado 365 días en pos de la sencillez.

## 4.6. Alargar el plazo de pago a los proveedores

Alargar el plazo de pago a los proveedores es un excelente método de financiación para mi empresa. ¿Estoy en lo cierto? Efectivamente, es un excelente método de financiación a corto plazo, pero hay que tener en cuenta que los proveedores, en la mayoría de los casos, suelen ofrecer **descuentos por pronto pago**. La forma de presentar estos descuentos es la siguiente:

2/10 neto 90 significa que el proveedor ofrece un aplazamiento en el pago de 90 días, o la posibilidad de un descuento del 2% si se realiza el desembolso dentro de los 10 primeros días posteriores a la recepción del pedido. Por lo tanto, alargar el plazo de pago a los proveedores no resulta gratuito, ya que el precio que pagamos es renunciar al descuento por pronto pago.



### Caso práctico 8

La empresa MiguelES dispone de una letra de cambio que debe cobrar a un cliente dentro de sesenta días por importe de 3000 €. Por necesidades de tesorería, la empresa decide descontar la mencionada letra.

El banco le cobra por la operación un 7% de interés anual, una comisión del 1 por 1000 sobre el total con un mínimo de 2 €, y unos gastos de 6 €.

¿Cuál será el efectivo abonado por el banco a MiguelES?

#### Solución

Descuento:  $3000 \cdot (0,07 / 360) \cdot 60 = 35 \text{ €}$

Comisiones:  $3000 \cdot (1 / 1000) = 3 \text{ €}$

Gastos: 6 €

Efectivo =  $3000 - 35 - 3 - 6 = 2956 \text{ €}$



### Importante

Para que comprendas la razón de la existencia del pronto pago, observa en el cuadro siguiente el tiempo que, como media, se tarda en pagar las facturas en los países de nuestro entorno.

#### Plazo medio de pago en distintos países:

- Suiza, 36 días
- Alemania, 40 días
- Holanda, 41 días
- Austria, 48 días
- Reino Unido, 52 días
- Bélgica, 55 días
- Francia, 65 días
- Italia, 90 días
- **España, 92 días**
- Portugal, 99 días
- Grecia, 105 días

Ahora comprenderás la importancia del descuento por pronto pago.



### Caso práctico 9

La empresa Autos Marsán compra a su proveedor habitual mercaderías por un valor de 2000 € y el proveedor le ofrece la siguiente opción: puede pagar dentro de 45 días o bien pagar en los 10 días siguientes a recibir el pedido, en cuyo caso le hará un descuento del 5%.

Sabemos que Autos Marsán tiene abierta una cuenta de crédito al 7% anual, dentro de 20 días cobrará una factura de un cliente y podrá reponer lo dispuesto de la cuenta de crédito.

¿Qué interesa más?

#### Solución

Es cuestión de hacer números. El descuento que obtendrá por pagar al contado será  $2000 \cdot 0,05 = 100 \text{ €}$ . Por disponer durante 20 días de 2000 €, el banco le cobrará de intereses  $(2000 \cdot 20) \cdot (0,07 / 365) = 7,67 \text{ €}$ .

Está claro que le interesa pagar en los diez días siguientes, pues el descuento es de 100 €, mientras que el coste de los 200 € durante 20 días es de 7,67 €.



### ¿Sabías que...?

Según la Ley 15/2010, de 5 de julio, el **plazo máximo de pago** de las empresas a sus proveedores se cifra en **60 días**, excepto para el sector de la alimentación y los productos perecederos, que será de 30 días. El plazo para las Administraciones Públicas se establece en 30 días. Se elimina la posibilidad de que las empresas negocien otros plazos de pago superiores a los establecidos por ley.





## Síntesis

Calculamos el dinero necesario para crear nuestra empresa (plan de inversiones y gastos)

Inversiones necesarias

Gastos

Decidimos qué fuentes de financiación nos interesan (plan de financiación)

Para la **creación** de la empresa

Aportación del empresario

Cuenta ahorro-empresa

Recurrir a la familia y/o amigos

Sociedad Capital Riesgo

*Business Angels* o inversores particulares

*Leasing*

*Renting*

Préstamo bancario

SGR: Sociedades de Garantía Recíproca

Financiación por parte de los proveedores

Ayudas y subvenciones

Para el **día a día** de la actividad de la empresa

*Confirming*

Cuenta de crédito

Descubierto bancario

Descuento comercial

*Factoring*

Alargar el plazo de pago



## Test de repaso

**1. No podemos pagar a un proveedor por habernos quedado, circunstancialmente, sin efectivo. Señala la alternativa más idónea:**

- a) Acudir a una Sociedad de Garantía Recíproca.
- b) Recurrir al *confirming*.
- c) Solicitar un crédito.

**2. Señala la proposición correcta:**

- a) Las empresas de *factoring* se dedican al alquiler de cualquier tipo de bien mueble y al finalizar el plazo de alquiler ofrecértelo por una pequeña cantidad.
- b) Las empresas que se dedican al *factoring* son empresas que a cambio de una comisión te adelantan el importe de las facturas de tus clientes.
- c) Ninguna de las anteriores respuestas es correcta.

**3. Tenemos que comprar una pala excavadora, pero no tenemos dinero. Señala la alternativa más idónea:**

- a) Acudir a una Sociedad de Garantía Recíproca.
- b) Solicitar un crédito.
- c) Pedir financiación por parte de los proveedores de capital fijo.

**4. Entendemos por «línea de descuento»:**

- a) El pago por adelantado de una letra de cambio.
- b) La firma de una letra de cambio.
- c) El importe máximo de letras que puedes descontar en una entidad crediticia.

**5. Una Sociedad de Garantía Recíproca se dedica a:**

- a) Proporcionar avales a las pymes que sean socias.
- b) Prestar dinero a las pymes que sean socias.
- c) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

**6. La diferencia entre un crédito y un préstamo es:**

- a) El crédito es siempre más caro que el préstamo.
- b) El crédito es siempre más barato que el préstamo.
- c) No existe ninguna diferencia, puesto que son exactamente iguales.

**7. Para pagar puntualmente a mis proveedores:**

- a) Lo mejor es recurrir al *renting*.
- b) Lo mejor es recurrir al *confirming*.
- c) Lo mejor es recurrir al *leasing*.
- d) Ninguna de las anteriores respuestas es correcta.

**8. ¿Cuál es la secuencia ideal para cualquier empresa?**

- a) Comprar, pagar, vender y cobrar.
- b) Comprar, vender, cobrar y pagar.
- c) Las dos son falsas.

**9. Señala la proposición correcta:**

- a) La mensualidad que yo pago al banco por el *leasing* se llama aval.
- b) El descuento que hace el banco por ser buen cliente se llama descuento bancario.
- c) El descuento bancario es el importe máximo, en letras de cambio, que puedo negociar en mi banco.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

**10. Tenemos un déficit temporal de tesorería. Señala la alternativa más idónea:**

- a) Pedir un préstamo.
- b) Recurrir al *confirming*.
- c) Solicitar un crédito.
- d) Acudir a una Sociedad de Garantía Recíproca.

**11. Quieres comprar una máquina urgentemente, pero no tienes dinero. Señala la alternativa más idónea:**

- a) Acudir a una Sociedad Capital Riesgo.
- b) Pedir una subvención.
- c) Pedir financiación por parte de los proveedores de capital fijo.
- d) Solicitar un crédito.

**12. Una empresa Capital Riesgo es:**

- a) Una empresa que se asocia contigo si tu negocio tiene futuro, y cuando este triunfa, la empresa vende su participación.
- b) Su función es avalar a las pymes.
- c) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

**13. Señala la proposición correcta:**

- a) El *leasing* consiste en alquilarte una máquina y al final del plazo ofrecértela por el valor residual.
- b) El *confirming* son fondos públicos que la Administración concede para realizar inversiones en actividades empresariales.
- c) El *factoring* es el importe máximo de letras de cambio que el banco permite descontar.



## Comprueba tu aprendizaje

### Realizar una búsqueda exhaustiva de las diferentes ayudas para la creación de establecimientos del sector en la localidad de referencia

1. Dentro de las ayudas y subvenciones estatales existe un organismo que destaca entre los demás. ¿Puedes decir a qué organismo nos referimos?
2. ¿Las subvenciones y ayudas se tienen que devolver o son a fondo perdido?
3. El tiempo que transcurre desde que aparece la convocatoria de la subvención en el Boletín Oficial hasta que el dinero llega a tus manos, ¿es un factor que debe tenerse en cuenta? Y, en caso afirmativo, ¿por qué?
4. Cuando solicitas una ayuda o subvención debes presentar la documentación que se exige. Si llegado el momento te das cuenta de que no eres capaz de hacerlo, ¿cabe alguna otra solución, o lo mejor es dejarlo y emplear tu tiempo en otras cosas?
5. Tienes que aconsejar a un compañero e indicarle dónde debe acudir para que le puedan informar sobre ayudas y subvenciones. ¿Qué le indicarías?
6. ¿Qué criterios influyen a la hora de conceder una subvención?
7. ¿Cuál es la forma más habitual de subvención que tiene el ICO?

### Identificar los principales instrumentos de financiación bancaria

8. ¿Qué debes hacer para calcular cuánto dinero necesitas para montar tu empresa?
9. ¿Qué cantidad debe aportar el empresario como mínimo para crear su empresa?
10. ¿En qué supuesto acudirías a una SGR?
11. Una empresa ofrece a sus clientes pagar a los 60 días o un descuento del 3 % si lo hace al contado. El banco cobra unos intereses del 1 % por prestar dinero a un mes.  
El importe de la factura es de 100 000 €.  
¿Qué debe hacer el empresario: pagar al contado o a los 60 días?
12. Entre una Sociedad Capital Riesgo y una *Business Angels*, ¿a cuál acudirías en primer lugar y por qué?
13. ¿Qué relación encuentras entre una Sociedad de Garantía Recíproca y un préstamo?
14. Un autónomo quiere comprar maquinaria para su empresa, pero no quiere hacer ningún desembolso; sin embargo, tras 3 años de uso le gustaría comprarla. ¿A qué fuente de financiación acudiría?

15. Una pequeña empresa comercial ha tenido una mala temporada de otoño-invierno y necesita dinero a corto plazo.

Si las ventas en la temporada primavera-verano van medianamente bien, no necesitará disponer de toda la financiación; en caso contrario, sí lo necesitará.

Duda entre pedir un préstamo o un crédito. ¿Qué le recomendarías?

16. De las fuentes de financiación que a continuación se citan, elige aquellas que mejor se adaptan a los siguientes casos.

**Primer caso.** Una persona desea crear una empresa, pero no tiene suficiente capital

**Segundo caso.** Una empresa desea adquirir un vehículo

**Tercer caso.** Un empresario individual desea pagar puntualmente a sus proveedores, aunque no tenga efectivo en ese momento

**Cuarto caso.** Un empresario desearía cobrar todas sus facturas al contado

- Sociedad Capital Riesgo
- Subvención
- Sociedad de Garantía Recíproca
- Préstamo
- *Renting*
- *Leasing*
- Financiación por parte de los proveedores
- *Confirming*
- Cuenta de crédito
- Descubierta bancario
- Descuento comercial
- *Factoring*

17. Deberás resolver un problema igual al de Juan y Luis (Caso práctico 1), pero los datos sobre gastos e inversiones deberás obtenerlos de la página web **www.bic-galicia.es**



## Comprueba tu aprendizaje

18. La empresa MiguelES tiene una letra de cambio de uno de sus clientes por un importe de 4 000 € y vencimiento dentro de 40 días. Decide negociar dicha letra en uno de los tres bancos con los que trabaja habitualmente. Dicho banco aplica un descuento del 8 % y le carga una comisión del 4 por 1 000 con un mínimo de 15 €, además de unos gastos de 3 €.

¿Cuál será el efectivo que abone el banco a la empresa MiguelES?

19. ¿Sabrías completar el siguiente cuadro?

Préstamo	Crédito
Se recibe la totalidad del préstamo desde el primer día	
	Se pagan intereses cuando se disponga del dinero y solo por la cantidad dispuesta durante el tiempo dispuesto
Si se devuelve el dinero por anticipado, se sufre una penalización	Se pueden reintegrar las cantidades dispuestas en cualquier momento sin sufrir ninguna penalización
Se emplea para pagar compras o inversiones, nunca para hacer frente a una falta de liquidez	

20. Establece si las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsas:

- El *factoring* es un producto financiero dirigido a aquellas empresas que venden a crédito a sus compradores.
- Descuento por pronto pago: consiste en la disminución del precio acordado debido a que se paga la factura antes del plazo fijado; el porcentaje del descuento varía atendiendo a las características del contrato.
- A través de *confirming* se evita que tenga que coincidir la fecha en la que el proveedor percibe el pago de sus ventas con el momento en que el cliente efectúa el correspondiente desembolso.
- Normalmente la financiación a corto plazo se usa para inversiones, como instalaciones, maquinaria, etcétera.
- Una Sociedad Capital Riesgo se dedica a avalar préstamos solicitados por las pymes previo estudio de viabilidad.
- Una Sociedad de Garantía Recíproca se dedica a invertir en negocios que presentan posibilidades de un rápido crecimiento, para cuando se alcanza este último vender su participación y obtener beneficios.

21. Contesta a las siguientes cuestiones relacionadas con la financiación por parte de los proveedores:

- ¿En qué consiste esta forma de financiación?
- ¿Cuáles crees que son las razones para que sea una fórmula tan utilizada?
- ¿Tiene algún coste para la empresa este tipo de financiación?

22. Si el interés de un préstamo es variable, y se ha establecido en un tanto por ciento igual al Euribor más un 0,6, calcula a cuánto asciende para un Euribor igual a 3,5; 2,3 y 8.

23. Imaginemos que Juan y Luis abren una cuenta de crédito por un mes; por ejemplo, enero, que tiene 31 días. El importe solicitado son 600 €. El tipo de interés es el 7 % para las cantidades dispuestas; el 1 % para las no dispuestas.

El movimiento de la cuenta fue el siguiente:

- Salida: 300 € el 2 de enero
- Entrada: 300 € el 7 de enero
- Salida: 200 € el 15 de enero
- Entrada: 200 € el 25 de enero
- Salida: 600 € el 28 de enero
- Entrada: 600 € el 31 de enero

¿Sabrías calcular cuántos intereses tendrán que pagar Juan y Luis en total?

24. Indica cuáles son las ventajas del *leasing* sobre la compra a plazos de una máquina. La respuesta no la encontrarás en el libro. Deberás buscarla, por ejemplo, en Internet.

25. Completa los espacios en blanco en una hoja de papel aparte:

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

26. Entra en la página web de la Junta de Castilla y León. A continuación, encuentra y resume las características de la siguiente subvención: Programa Iniciativa. Nuevas pymes.



## Plan de empresa

El camino recorrido hasta ahora lo podemos resumir como sigue:

En **primer lugar**, vimos la idea de negocio, la necesidad que satisface y su elemento diferenciador.

Después, en la **segunda unidad**, vimos el entorno de la empresa a nivel micro y macro: las amenazas y las oportunidades de dicho entorno, así como nuestras fortalezas y debilidades, al igual que la responsabilidad social de la empresa, y sus prácticas éticas y sociales. Y gracias a ello pudimos valorar nuestra idea de negocio y decidir si seguimos o no adelante.

A continuación llegamos a la **tercera unidad**, donde realizamos un estudio de mercado para comprobar la aceptación de nuestra idea de negocio por parte del mercado. Seguidamente, pasamos a trazar las estrategias que podríamos aplicar sobre el precio, el producto, la comunicación y la distribución, con el fin de facilitar la venta de nuestro producto o servicio.

Ahora llegamos a la **cuarta unidad**, donde vamos a calcular la inversión que tendremos que realizar, y a continuación plantearnos de dónde vamos a obtener los fondos necesarios para financiar dicha inversión.

Para ello, podéis seguir estos pasos:

### 1. Responded a estas preguntas y reflexionad sobre las respuestas.

- ¿Qué importancia puede tener, para vuestro futuro negocio, conocer las inversiones que debéis realizar para llevarlo a cabo?
- ¿Os reporta algún beneficio calcular los gastos que os va a ocasionar constituir vuestra futura empresa?
- ¿Creéis útil realizar un cálculo de los gastos necesarios para la compra de las primeras existencias con las que deberéis dotar a vuestra empresa, para poder abrir el primer día?
- Sabéis que el primer año seguramente los gastos van a ser mayores que los ingresos. ¿No sería conveniente que hicieseis un cálculo del dinero que podréis necesitar para hacer frente a estos desfases?

### 2. Teniendo en cuenta esas reflexiones iniciales, elaborad las siguientes actividades.

- Realizad, tras la discusión y debate en grupo, un inventario con todas las inversiones que necesitaréis llevar a cabo.
- Elaborad, tras la discusión y debate en grupo, un inventario de todos los gastos que os va a ocasionar poner en funcionamiento la empresa.
- Calculad, tras la discusión y debate en grupo, lo que os costará el *stock* inicial de existencias. Preved el dinero en efectivo que necesitaréis para hacer frente a los desfases en los gastos de los primeros meses.
- Como siempre, poned en común con el resto de grupos de clase vuestra decisión y sometedla a la opinión del resto de compañeros, puesto que os pueden dar ideas muy valiosas.
- También debéis recabar la opinión crítica de vuestro profesor al respecto.
- Elaborad, tras la discusión y debate en grupo, un listado con todas las fuentes de financiación posibles y, tras la discusión y el debate, elegid aquellas que mejor se adapten a vuestras necesidades como futura empresa.
- Por último, discutid y debatid las siguientes opciones:
  - Lo que compréis podéis adquirirlo nuevo o de segunda mano. Valorad esta opción, pues podéis ahorrar mucho dinero. Tened en cuenta las subvenciones a las que podríais optar si lo compraseis nuevo.
  - Lo que necesitéis podéis comprarlo o alquilarlo. Valorad también esta opción. Podéis ahorrar un desembolso importante, sobre todo al principio, que andaréis muy justos.

### 3. Tras realizar estas actividades, es el momento de completar el apartado del plan de empresa, en el Centro de Enseñanza Online, referente a los trámites de constitución y puesta en marcha de nuestro negocio.