




Unidad 8

Inversión y Financiación

CONTENIDOS

- 
- 1. La inversión y los gastos iniciales**
 - 2. La financiación de la empresa**
 - 3. Fuentes de financiación propias**
 - 4. Fuentes de financiación ajenas**
 - 5. Ayudas y subvenciones públicas**
 - 6. Crowdfunding**

1. La inversión y los gastos iniciales

Tras estudiar los costes y antes de determinar el dinero que nos va a hacer falta es preciso:

Plan de Inversiones y Gastos Iniciales

Inversión

Compra de un bien o derecho que es duradero en la empresa, ya que va a usarse durante más de un año

Local

Instalaciones

Mobiliario

Maquinaria

Herramientas
y útiles

Vehículos

Equipos
informáticos

Programas
informáticos

Patentes, marcas

Gasto

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

Gts- constitución

Gts. lanzamiento

Alquiler locales

Sueldos y SS

Suministros

Servicios profesionales

Material de oficina

Stock mín. a la venta

Gts. Financieros

Contenidos

siguiente



2. La financiación de la empresa

Financiación

- Obtención de recursos económicos
- De dónde obtengo el dinero para poder pagar las inversiones y gastos

Fuentes de financiación PROPIAS

Proceden de:

- Aportaciones de los socios
 - Aportaciones de inversores
 - De la propia actividad → Beneficios
- No se deben devolver**

Proceden de:

- Bancos, otras empresas, particulares,...
- Hay que devolver**

Fuentes de financiación AJENAS

Amplía 2: “El papel del inversor informal”

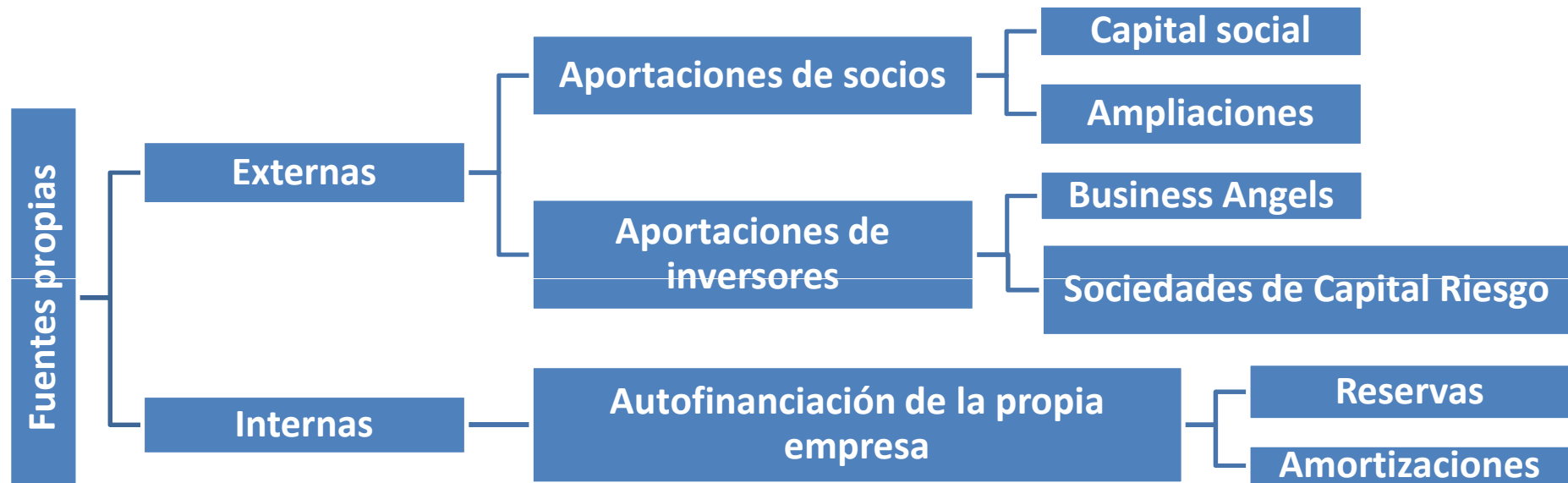
anterior

Contenidos

siguiente

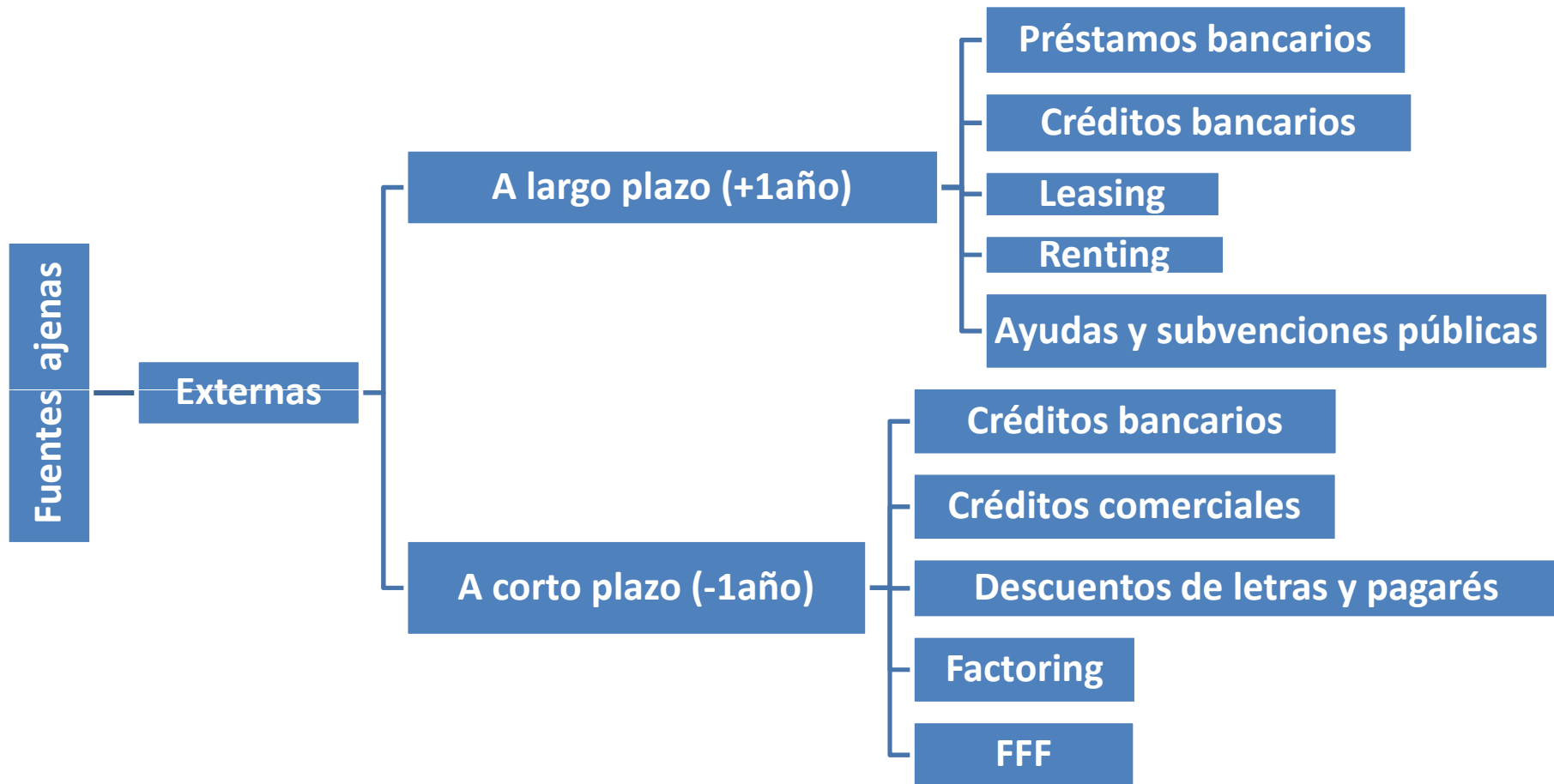


2. La financiación de la empresa



[Volver](#)

2. La financiación de la empresa



[Volver](#)

[siguiente](#)



3. Fuentes de financiación propias

Recursos Propios

Externas



son propiedad de la empresa → Aportadas por socios o inversores

Inversores



Aportados por socios o inversores → Ahora propiedad de la empresa

Internas o autofinanciación



Consigue la empresa a través de su propia actividad

**Aportaciones de
los socios**



Inversores



Autofinanciación



← anterior

Contenidos



siguiente →



3. Fuentes de financiación propias

Aportaciones de los socios

Al crear la empresa → los socios aportan un **capital inicial** → en dinero o bienes

Capital → puede sufrir variaciones (ampliación de capital o nuevos socios)

Volver



3. Fuentes de financiación propias

Inversores

Business angels

Inversores individuales que ofrecen capital, conocimientos técnicos y red de contactos a pequeñas empresas en sus primeras fases. Suelen implicarse en el proyecto aportando su experiencia.

OBJETIVO → obtener una plusvalía o rendimiento a medio plazo al revender su aportación

EMPRESAS QUE FINANCIAN

- Emprendedores → Capital semilla
- Empresas al inicio de su actividad (start-up) → Capital de inicio
- Empresas en fase de crecimiento → Expansión de capital

Sociedades Capital Riesgo

Empresas que participan en el capital de otras empresas que tienen un gran potencial de crecimiento y rentabilidad pero que presentan un gran riesgo

OBJETIVO → es que la empresa crezca y se consolide y en un plazo vender su participación y obtener una plusvalía por la venta de dicho capital

← Volver



3. Fuentes de financiación propias

Autofinanciación

Reservas

Parte de los **beneficios** que la empresa deja **sin repartir** a los socios y se mantiene en la empresa

Amortizaciones

Es la **pérdida de valor** de un bien de inversión por uso o por obsolescencia, que se refleja como **gasto en la empresa**.

 Amplía 4: “Pérdida de valor de un bien → financiación”

 volver

siguiente 



4. Fuentes de financiación ajenas

Financiación ajena

- Suponen una deuda para la empresa
- Acudir cuando no se dispone de suficientes fondos propios
- Clasificación en largo plazo y en corto plazo

PRÉSTAMO BANCARIO

CRÉDITO BANCARIO

LEASING Y RENTING

**CRÉDITOS COMERCIALES
PROVEEDORES**

**DESCUENTO DE LETRAS Y
PAGARÉS**

FACTORING

Anterior

Contenidos

siguiente



4. Fuentes de financiación ajenas

PRÉSTAMO BANCARIO

Fuente más utilizada para financiar grandes cantidades de dinero a devolver en varios años
Características:

Capital

Tipo de interés

Intereses del
préstamo

Cuota mes =
Capital +
intereses

Comisión
apertura y
estudio

T.A.E.
(tipo interés
real)

Comisión de
cancelación o
amortización
anticipada

Plazo de
devolución

Avalista

Seguros de
vida



Búsqueda: "Calcular T.A.E."
Portal del cliente bancario



Contenidos

siguiente



4. Fuentes de financiación ajenas

CRÉDITO BANCARIO

- El banco pone a disposición un dinero en una cuenta de crédito. La empresa pagará intereses por las cantidades que vaya sacando de la misma y también un interés menor por la cantidad no utilizada.
- Plazo entre 6 meses y un año. Pago de intereses suele ser trimestral y al final del periodo se devuelve la totalidad del dinero dispuesto. Posibilidad de renovar
- Suele estar sujeta a las mismas comisiones y garantías que el préstamo
- Póliza de crédito: modalidad de crédito en la que es posible realizar ingresos

Diferencias	
Préstamo	Crédito
Importe total se entrega el primer día	Se pone a disposición una cantidad que puede utilizarse o no
Intereses por toda la cantidad del préstamo	Intereses por la cantidad usada y por la no utilizada
Es largo plazo	Es a corto plazo
Se utiliza para financiar inversiones o bienes de larga duración	Se utiliza para comprar mercaderías que se van a vender o necesidades temporales de liquidez



Contenidos

siguiente



4. Fuentes de financiación ajenas

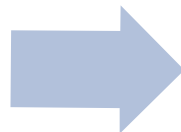
LEASING Y RENTING

→ Para financiar inversiones en activos de la empresa como vehículos, maquinaria, ordenadores, mobiliario, etc, que en un periodo corto de tiempo se quedan obsoletos o pierden valor, a través del pago de una cuota de alquiler.

→ Ventaja:

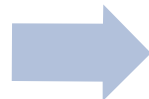
- En lugar de comprarlo se alquila mientras el bien está en condiciones de ser usado, renovándolo y sin tener que realizar un gran desembolso inicial
- Cuotas de alquiler son gasto deducible

Leasing



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

Renting

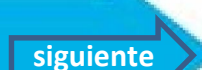


- Contrato de alquiler de un activo mueble de la empresa que incluye además mantenimiento, reparaciones y seguros
- No tiene opción de comprar
- Tanto particulares como empresas

Amplía 5: **"Bienes en renting"**



Contenidos



4. Fuentes de financiación ajenas

CRÉDITOS COMERCIALES DE PROVEEDORES

- Cuando las empresas compran mercaderías y no las pagan al contado, sino dentro de 30 o 60 días sin intereses añadidos
- Supone una fuente de financiación
- Si el proveedor no permitiese pagar a 30-60 días la empresa debería pagar las mercaderías sin haberlas vendido, debiendo acudir a otras fuentes de financiación que cobran intereses



Amplía 6: **“Previsión de impagos y morosidad”**



Contenidos



4. Fuentes de financiación ajenas

DESCUENTO DE LETRAS Y PAGARÉS

- Forma habitual de pago en las relaciones comerciales donde se señala que se pagará cuando se cumpla la fecha establecida (suele ser a 30-60 días)
- Si la empresa necesita el dinero con anterioridad → puede acudir al banco y pedir el anticipo de la letra y el pagaré

Funcionamiento:

Empresa acude al banco para descontar la letra o pagaré → tener abierta línea de descuento

El banco anticipa el valor de la letra o el pagaré menos los intereses y los gastos

En caso de que el cliente no pague al banco, el banco nos devolverá la letra o el pagaré y nos lo cobrará en la cuenta junto con los gastos de gestión de impagados

Cuando llega el vencimiento el banco gestiona el cobro al cliente

Búsqueda: "Líneas de descuento"

anterior

Contenidos

siguiente



4. Fuentes de financiación ajenas

FACTORING

- Financiación muy parecida al descuento
- La empresa contrata con otra empresa la cesión del cobro de nuestros clientes
- (Es como una especie de “cobrador del frack” que intentará cobrar de nuestros clientes)

Diferencia con el descuento:

- La empresa de factoring nos anticipa el crédito a cobrar a los clientes pero no en su totalidad (un % según la calidad o seguridad de cobro)
- Pueden realizar servicios añadidos como asumir riesgo de impago, estudio de solvencia de clientes u otras gestiones administrativas.

CONFIRMING

- Es lo contrario del factoring
- Los bancos ofrecen a las empresas gestionar sus pagos a proveedores, de manera que el banco se encarga de pagarles en la fecha de vencimiento
- Lo ofrecen a empresas que tienen la seguridad que pagarán a sus proveedores

← anterior



Contenidos

siguiente →



5. Ayudas y subvenciones públicas

Las Administraciones Públicas ofrecen ayudas y subvenciones a los emprendedores

Importante:

- ☐ Las ayudas públicas no son un fondo para iniciar un negocio → no se conceden antes de comenzar y abrir la empresa
- ☐ El emprendedor primero debe invertir en su empresa y después solicitar las ayudas si cree que reúne los requisitos → tardan en llegar y suelen exigir una documentación
- ☐ Las ayudas públicas hay que verlas más como “una reducción” de la inversión y los gastos pagados más que como un capital inicial para que el emprendedor pueda implantar su proyecto



Amplía 7: “Buscador de ayudas: ipyme”



Contenidos

siguiente



5. Ayudas y subvenciones públicas

Líneas ICO 2019 → Instituto Oficial de Crédito

Tipo de ayuda	• Reducción del tipo de interés en el préstamo solicitado a un banco
Dirigido a	• Autónomos, empresas, particulares y comunidades de propietarios
Importe máx.	• Máx. 12,5 millones
Conceptos financieros	• Inversiones: activos fijos productivos, vehículos turismos < 30.000€, adquisición de empresas, rehabilitación de viviendas • Liquidez: para cubrir necesidades de circulante
Tipos de interés	• Fijo o variable (Euribor a 6 meses), más un diferencial (suele ser 2-4%)
Amortización -carencia	• De 1 a 20 años de amortización si financia inversión • De 1 a 4 años de amortización si financia solo liquidez
Comisiones	• Solo pueden cobrar 1 comisión al inicio y por cancelación anticipada
Garantías	• Determinará la entidad de crédito
Compatibilidad	• Es compatible con cualquier ayuda



Búsqueda: "ICO"



Contenidos



6. Crowdfunding

Financiación colectiva de muchas personas a través de la red

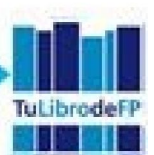
- ☐ El emprendedor presenta un proyecto y solicita que cualquier persona pueda realizar una pequeña aportación
- ☐ El de recompensa es el más habitual → ofrecer determinada recompensa según la aportación
- ☐ Otros son de inversión, préstamo y de donación
- ☐ Elegir plataforma de crowdfunding y ofrecer su proyecto y las recompensas según aportación
- ☐ Se indica el plazo para recibir aportaciones, si no se consigue todo el dinero solicitado se devuelve lo recibido, si se consigue se cobra. No recibir más del 125% solicitado.
- ☐ Se diferencia entre inversores acreditados y particulares, los segundos tienen unos límites de inversión de 3.000€ por empresa y 6.000€ por plataforma

Amplía 2: “El papel del inversor informal y del Business Angel en España”

Distribución y perfil de los inversores privados en negocios ajenos 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 (
- La inversión privada en negocios : es más elevada la inversión informal (FFF), un 92,5% del total, que la de Business Angels , un 5,6% del total%.
- La inversión media de estas personas está sobre 6.000€, siendo el caso más frecuente el de 3.000€.
 - Inversor informal → relación familiar, amistosa o de trabajo con el emprendedor, el cual muchas veces no recupera lo invertido. La relación familiar es el 52% de los casos y los amigos o vecinos un 26%.
 - Business Angel → persona que no tiene relación previa con el emprendedor, pero que ven la oportunidad de obtener un beneficio

Fuente: INFORME GEM 2012



Amplía 4: “¿Por qué la pérdida de valor de un bien de inversión es una fuente de financiación?”

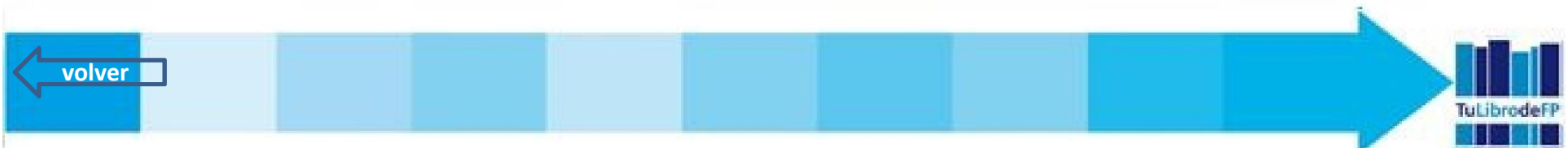
- Bienes de inversión → duración mayor de 1 año. Con el tiempo van perdiendo valor y se debe reflejar en la contabilidad de la empresa.

Compra automóvil → 15.000€ → pasan 5 años → ya no vale 15.000€

- Disminución de valor → se plasma contablemente registrando un gasto

si 10% → amortización del automóvil = 1.500€

- Esa disminución de valor no salen en efectivo, en metálico, de ningún sitio sino que se anotan como gasto por amortización.
- Significa que si el beneficio es 26.500€, los socios solo podrán repartirse 25.000€ ya que hay que tener en cuenta la amortización de 1.500€ que es un gasto.
- Los 1.500€ se quedan en la empresa sin tocar → como reservas → permitirá recuperar el valor inicial del bien para invertir en uno nuevo. → autofinanciación.



Amplía 5: “Bienes de equipo en renting”

- Conocido en especial por alquiler de vehículos durante 3-4-5 años con un tope de km anuales a partir del cual se paga una tarifa extra.
- También abarca bienes de equipo (de uso en proceso productivo)

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



Amplía 6: “**Prevención de impagos y morosidad**”

- La morosidad es uno de los grandes problemas a los que se deben enfrentar las empresas → puede llegar a un desfase de liquidez y tesorería → cierre del negocio
- Periodo medio de pago se ha reducido de 101 a 93 días de media
- La tasa de morosidad ascendió al 5,1 %
- Desde el 7 de julio de 2010 → Ley 15/2010 de medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales que fija para 2013 unos plazos máx. de pago en las operaciones comerciales de 60 días en el caso de la empresa privada y de 30 días en administraciones públicas.

Más vale prevenir que curar

Demandar al cliente por impago → último recurso ya que puede retrasar el pago
Se deben poner todos los medios para prevenir este tipo de situaciones:

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

 www.infoautonomos.com



Amplía 7: “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
- Están constantemente **ACTUALIZADAS**, y se accede solo a aquellas que tienen el **plazo de solicitud abierto**. Todo es lo que las diferencia de otras guías publicadas.
- 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>

