

El plan de financiación

Una vez que sabemos la cantidad de dinero que necesitamos para crear nuestra empresa, el paso siguiente consiste en detallar los medios de financiación a los que recurriremos.

La **financiación** es la obtención de **recursos económicos** necesarios para hacer frente a las inversiones de la empresa. Las vías para conseguir dichos recursos son las **fuentes de financiación**.

El **plan de financiación** es el documento en el que se especifica cuáles van a ser las fuentes de las que se van a obtener los fondos necesarios para hacer realidad la idea de negocio.

En la siguiente tabla, se recogen las diferentes fuentes de financiación clasificadas atendiendo a estos criterios:

FUENTES DE FINANCIACIÓN			
PROPIAS Son <u>recursos propios</u> NO generan DEUDA NO hay que DEVOLVERLOS	EXTERNAS Aportadas por: - Socios - Inversores		- Capital social inicial - Ampliaciones de capital - Crowdfunding
	INTERNAS o AUTOFINANCIACIÓN Se consiguen a través de la propia actividad de la empresa		- Reservas - Amortizaciones - Provisiones
AJENAS Son <u>DEUDAS</u> que hay que DEVOLVER	EXTERNAS Proceden del exterior de la empresa	L / P + 1 año	- Préstamo - Leasing / Renting* - Crowdfunding
		C / P < ó = 1 año	- Crédito bancario - Créditos comerciales - Factoring / Confirming - Crowdfunding



Píldora formativa

[Enlace al documento PDF](#)

FUENTES DE FINANCIACIÓN PROPIAS Y EXTERNAS

1. Aportación del empresario o de los socios (si es una persona jurídica).

El primer paso consiste en determinar la cantidad de dinero que debe aportar el promotor del proyecto empresarial. Una pista en este sentido la dan los bancos, que, entre los requisitos que imponen para conceder un préstamo, exigen que el empresario aporte al menos un 35% del total de la inversión. Si es una Sociedad Mercantil, debes estar atento al capital social mínimo que exige la Ley

2. Crowdfunding.

Es un sistema de financiación mediante el cual una empresa puede recibir pequeñas aportaciones de un gran número de financiadores a través de una plataforma en Internet (la aportación media suele ser de 25 €). Es una interesante alternativa de financiación, especialmente para pequeños proyectos.

La plataforma exige al emprendedor que exponga su proyecto, el dinero que necesita, las recompensas que entregará a los financiadores en función de sus aportaciones y, en algunas ocasiones, la aportación que él ha realizado.

Si el proyecto no consigue el total de las aportaciones necesarias en un plazo determinado (60 días, por ejemplo), la plataforma devuelve el dinero a los financiadores.

Si el objetivo se consigue, la plataforma entrega el dinero al emprendedor y cobra una comisión (5%) sobre el importe total del proyecto. ?

Los financiadores se conforman con las recompensas que se han anunciado en la plataforma, por lo que no son socios ni tienen participación alguna en la empresa.

3. Familiares y amigos.

Se conoce como **las tres eFes: Family-Friends-Fools (familia-amigos-locos)**, es decir, personas cercanas al emprendedor capaces de financiar una idea de negocio si consideran que puede ser rentable o lo suficientemente atractiva.

Dado que, en estos casos, no suelen cobrarse intereses, lo más acertado es firmar un documento notarial, si se trata de una cantidad importante (de 6000 € en adelante), para poder demostrarlo ante la Agencia Tributaria. Además, en el documento pueden fijarse la forma y los plazos para su devolución.

4. Sociedad de capital-riesgo (SCR).

Son empresas que se dedican a invertir en aquellas otras que, aunque pequeñas, entienden que presentan un gran potencial. Su inversión suele ser inferior al 50% del capital.

El negocio de la sociedad de capital-riesgo consiste en que la empresa objeto de la inversión logre un rápido éxito para poder vender su participación y obtener beneficios.

Hay que 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. Todas las comunidades autónomas cuentan con una SCR. Es precisamente a este tipo de SCR a la que debe dirigirse en primer lugar el emprendedor en busca de ayuda.

5. Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)

En ocasiones las pymes tienen dificultades para acceder a la financiación que ofrecen los bancos, por ejemplo, ya que no poseen garantías para la devolución de los préstamos si no cuentan con avales. Las Sociedades de garantía Recíproca ofrecen este servicio, actúan como avales de estas pequeñas empresas para que puedan acceder a préstamos que, en otras condiciones, les serían denegados.

6. Business angels o inversores particulares.

Se trata de personas físicas que, generalmente, son o han sido empresarios. Se dedican a invertir e impulsar el desarrollo de proyectos empresariales que consideran que tienen un alto potencial de crecimiento en sus primeras etapas de vida. Gozan de un **amplio conocimiento** de determinados sectores, así como de capacidad de **inversión, experiencia** y una amplia cartera de **contactos**.

Están organizados en redes de *business angels*. Existe una red de Business Angels que puedes consultar en la [web de la DGIPYME](#).

7. Playfunding

Es una nueva forma de financiación que consiste en que los emprendedores pueden obtener ingresos por la visualización de anuncios de empresas patrocinadoras insertados en su página web de empresa o proyecto. Son los patrocinadores los que deciden en qué proyectos quieren incluir sus anuncios. A mayor número de visualizaciones, mayores ingresos para los promotores del proyecto, ya que se establece un número mínimo de visualizaciones que se debe conseguir para obtener una recompensa.

8. Aceleradoras de StartUps

Las aceleradoras, como su nombre indica, tratan de acelerar el crecimiento proyectos de startups mediante diversas acciones de apoyo a las mismas como ofrecer una financiación inicial, formación, consejo y supervisión de mentores y espacio de trabajo a las mismas.

ALQUILERES DE BIENES Y EQUIPOS



Renting

- Alquiler de bienes y equipos para uso empresarial.
- Su aplicación más extendida es para los vehículos de empresa. Suele incluir el uso del vehículo por el plazo contratado, seguro a todo riesgo, asistencia en carretera desde el kilómetro cero, revisiones, mantenimiento y sustitución de piezas, matriculación, impuestos de circulación, etc.
- Es una buena alternativa a la compra cuando el coste del equipamiento es muy alto o cuando su uso será puntual, o para aquellos bienes que pueden quedarse obsoletos rápidamente.
- El pago por el servicio suele ser mensual y normalmente se exige una fianza, por lo general de dos meses. Finalizado el contrato, se puede sustituir el vehículo por otro nuevo o devolverlo.
- Su mayor ventaja es la flexibilidad para adecuarse a las necesidades del arrendatario y a la evolución económica de la empresa. Aunque no exige periodos mínimos de duración, suele estar orientado al corto plazo, adaptándose al presupuesto y a los requerimientos de los bienes muebles que se precisen.

Solo sobre bienes muebles.
El mantenimiento recae sobre el arrendador.
Cada bien o equipo tiene una duración mínima diferente.
La cuota se deduce en su totalidad.
No existe opción a compra.



Leasing

- Alquiler con opción a compra.
- Para los bienes y equipos que suponen una fuerte inversión y que tienen una vida operativa larga (oficinas, locales, naves industriales, maquinaria, etc.).
- Ofrece la posibilidad de disponer de bienes costosos sin hacer un gran desembolso inicial, pero, a diferencia del *renting*, con la posibilidad de comprarlo al final del plazo de alquiler.
- Las ventajas que ofrece son opción a compra, amortización acelerada del bien (en menos años de lo que es habitual), obtención de beneficios fiscales y compatibilidad con ciertos tipos de subvenciones.
- El inconveniente principal de esta forma de financiación es el elevado coste. Aunque el contrato, en el caso de bienes inmuebles, tiene una duración mínima de dos años, su vigencia suele coincidir con el de la vida útil del objeto de arrendamiento. Además, la cuota del *leasing* incluye los intereses del capital productivo, una prima de riesgo en caso de impago del arrendatario, gastos administrativos y la amortización del bien.

Sobre bienes muebles e inmuebles.
El mantenimiento recae sobre el arrendatario.
Mínimo 2 años (b. muebles) y 10 años (b. inmuebles).
Existen límites para la deducción de las cuotas.
Ofrece opción a compra.

PRÉSTAMOS BANCARIOS

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

Los dos más habituales son:

- Los **préstamos personales** suelen concederse hasta a diez 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.
- 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.

ACLARACIONES

- **Capital:** Cantidad que presta una entidad de crédito.
- **El Tipo de Interés Nominal (TIN):** es el porcentaje que cobra el banco por prestar el capital. Puede ser:
 - fijo (por ejemplo, durante todos años se pagaría el 5% anual)
 - o variable, en cuyo caso se revisa todos los años en función de un índice pactado entre las partes (por ejemplo, el Euríbor: imaginemos que se fija un tipo de interés igual al euríbor + 2%, si el euríbor baja, los intereses del préstamo bajarán, y viceversa).
- **Euríbor.** Es el tipo de interés que paga un banco a otro cuando este le ha prestado dinero. El término se formó como acrónimo de *Euro Interbank Offered Rate*.

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. El Banco de España creó la TAE para conocer el valor real del dinero que tienes que devolver a la entidad financiera. Incluye el tipo de interés nominal más las comisiones (comisión de estudio, comisión de apertura, gastos, plazo de la operación, etc). En definitiva, la TAE es la cantidad final que debes abonar al banco por prestarte el dinero, incluyendo los gastos extra. Ejemplo: si el préstamo es de, 1,5% TAE y pides 150.000 euros, el total que deberás devolver a la entidad bancaria es de 152.250 euros.

- **Cuota:** Es la cantidad que se devuelve a la entidad en cada período. Incluye el capital y los intereses.

Ayudas y subvenciones

Las administraciones públicas ofrecen distintos tipos de **ayudas** a los emprendedores. Estas ayudas varían de unos lugares a otros, y conviene estar al día de las posibles novedades que puedan ir surgiendo.

Las **subvenciones** tratan de fomentar aquellas actividades económicas que, por su trascendencia social, cultural, innovadora o ecológica, merezcan una atención preferente. Son caudales que las distintas administraciones públicas conceden a las empresas para fomentar su creación y desarrollo. Se conceden a fondo perdido, pero deben justificarse con la acreditación de los gastos realizados.

Consisten en 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, etc.

También las empresas pueden recurrir a las líneas de mediación del **Instituto de Crédito Oficial (ICO)**^[1]. El ICO es un **banco público** que, aunque está adscrito al Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, tiene personalidad jurídica, tesorería y patrimonio propios. Para las empresas es importante conocer las líneas de mediación ICO, que son fondos en los que este banco público actúa a través de las entidades de crédito, es decir, concede los fondos objeto de financiación a los bancos comerciales, y son estos los que, en última instancia, formalizan los préstamos a través de su red de oficinas con las empresas interesadas.

[1] Puedes ampliar la información en la web: <https://www.ico.es/web/ico/sobre-ico>

Las fuentes de financiación diarias

CRÉDITO BANCARIO (Atender la falta de liquidez temporal)

Cuando una empresa se queda temporalmente sin dinero y debe efectuar un pago, el instrumento financiero ideal es la cuenta de crédito.

La **cuenta de crédito** es un servicio mediante el cual la entidad bancaria pone a disposición de la empresa una cuenta con una cantidad de dinero determinada durante un plazo acordado.

¿CÓMO FUNCIONA?

Mientras la empresa no tome cantidad alguna del dinero que el banco pone a su disposición, no deberá pagar intereses. Ahora bien, en el momento en que la empresa disponga de cualquier cantidad, el **contador de los intereses** se pone en marcha y, por cada día que se disponga de esa cantidad, deberá pagar el interés pactado.

El contador de intereses se detiene en el momento en el que la empresa termina de reintegrar la cantidad dispuesta de la cuenta de crédito.

El banco cobra los **intereses** de manera periódica, por lo general cada tres meses. Además, se paga un pequeño interés por las cantidades no dispuestas.

Ejemplo: Imagina que nuestra empresa FOL.SL contrata una línea de crédito con una entidad financiera. La cantidad que solicitamos que ponga a nuestra disposición es de 100.000€. Si no tocamos esa cantidad, porque no lo hemos necesitado, solo nos cobra un pequeño interés por tener esa cantidad a nuestra disposición. Si en un momento determinado necesitamos hacer un pago de 20.000€ y no tenemos liquidez en la empresa, recurrimos a la línea de crédito que tenemos contratada y disponemos (sacamos) esa cantidad. Como hemos sacado 20.000€, el contador de los intereses para esta cantidad empieza a contar (es un interés más alto) y por los 80.000€ que dejamos sin tocar pagamos un interés más bajo. Nos interesa, que en cuanto tengamos los 20.000 euros los reingresemos en la cuenta, para que solo nos cobren el interés bajito.

No se debe confundir el **crédito** con el **préstamo**; se trata de productos bancarios con características bien diferenciadas. Analicémoslas en la siguiente tabla:

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

CRÉDITO COMERCIAL

Alargar el plazo de pago implica pagar con posterioridad a la recepción de los bienes recibidos de parte de los proveedores. Puede ser un excelente método de financiación para una empresa, en especial en aquellos casos en los que el dinero para pagar a los proveedores procede fundamentalmente de la comercialización de los bienes que estos proveen a la empresa.

Cuando la compra de un activo fijo (una máquina, un vehículo industrial...) supone un gran desembolso, muchas veces es el mismo **proveedor** el que ofrece algún sistema de **financiación**, *por ejemplo*, la venta a plazos, que, en algunas ocasiones, se realiza sin el pago de intereses.

Por otro lado, hay que tener en cuenta que en la mayoría de los casos los proveedores ofrecen **descuentos por pronto pago**, es decir, la posibilidad de pagar menos si el pago se realiza en los días inmediatos a la recepción del pedido.

Cada empresa deberá valorar si le compensa más alargar el pago a los proveedores o acogerse a las formas de descuento por pronto pago.

FACTORING

Se trata de una modalidad de financiación que, no solo permite a las empresas **adelantar el cobro** de sus facturas, sino que además les **garantiza su cobro en firme**.

El **factoring** es un servicio mediante el cual la entidad que lo ofrece (**factor**) se hace cargo del pago de las facturas de sus clientes.

Es como si la empresa le vendiese todas sus facturas a la entidad de *factoring* (la mayoría son bancos y cajas de ahorros) y ésta le pagase su importe, menos una comisión (que suele rondar entre el 0,5% y el 3% del importe de la factura, con un mínimo por factura). En el momento en que se contrata con una entidad de *factoring* es como si se trabajase con un único cliente.

CONFIRMING

El **confirming** es un servicio que ofrecen las entidades financieras y que permite a las empresas pagar en fecha a los proveedores aunque no dispongan de dinero y a los proveedores cobrar por adelantado.

La entidad financiera que la empresa contrate se hace cargo del pago puntual a los proveedores, aunque la empresa no disponga de dinero suficiente en ese momento. Asimismo, si el proveedor lo necesita y mediante el pago de una comisión, puede solicitar a la entidad financiera el adelanto del pago.

EL DESCUBIERTO BANCARIO (Números rojos)

Se denomina **descubierto bancario** a la situación en la que una empresa gasta una cantidad superior a aquella de la que dispone en su cuenta corriente en ese momento.

La entidad bancaria aceptará o no el descubierto en función de factores como la **solvencia** que la empresa haya demostrado tener, si es o no un **buen cliente**, la **cantidad sobrepasada**, etc. A esta situación se la conoce como «**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 durante plazos muy cortos.

Ejemplo: ¿Cuánto cuesta un **descubierto**? 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 €. El importe total será de 89 €.

La autofinanciación

La **autofinanciación** es el conjunto de recursos económicos que las empresas obtienen sin necesidad de recurrir a terceros



- RESERVAS
- AMORTIZACIONES
- PROVISIONES

RESERVAS

La **cuenta de reservas** recoge todos los beneficios que la empresa ha ido generando en cada ejercicio económico y que no se hayan distribuido entre los accionistas.

Su principal **objetivo** es favorecer el crecimiento, es decir, la realización de **nuevas inversiones** que generen mayor cantidad de beneficios en el futuro.

AMORTIZACIONES

Las **amortizaciones** son pérdidas de valor de carácter irreversible en los activos o bienes de la empresa como consecuencia del desgaste por su uso (depreciación funcional), del paso del tiempo (depreciación física) o por nuevos avances técnicos que disminuyen la eficacia y competitividad de estos bienes (obsolescencia o depreciación económica).

Al término de cada ejercicio económico, la empresa **calcula la pérdida de valor** de sus activos o inmovilizado, imputándolo como un gasto que minora el beneficio final de ese año. La amortización así calculada se va acumulando durante todos los años de **la vida útil** de un bien concreto para que, **al finalizar** este periodo, sea posible **sustituirlo por otro nuevo**.

Por ejemplo: se compra un automóvil por 15.000€. Su tasa de amortización es 10% anual durante 10 años, es decir, 1.500 €/año.

Suponemos que la empresa, al finalizar el ejercicio ha tenido un beneficio de 26.500€, si restamos la amortización del automóvil (1.500€), la cantidad que se podría repartir entre los socios serían 25.000€. Así, dentro de 10 años en la "hucha de amortización" habrá otros 15.000€ para comprar un nuevo vehículo.

PROVISIONES

Las **provisiones** son obligaciones y pérdidas de las que no se sabe aún con exactitud si van a hacerse efectivas, pero ante las que la empresa crea un fondo procedente de sus beneficios para prever su hipotético desembolso futuro. Por ejemplo, podemos considerar las provisiones para impuestos, rehabilitación del inmovilizado o para actuaciones medioambientales.