

Guía Básica

Financiación para Emprendedores y Pymes



Ayuntamiento
de Málaga

imfe 



Prólogo

Las pymes desempeñan un papel central en el desarrollo económico tanto a nivel global –donde abarcan más del 50% del PIB– como a nivel local –donde representan el 99 % del tejido empresarial–. Málaga es la provincia andaluza con mayor intensidad de empresas por habitante, siendo este número relativamente superior en la capital. La tendencia actual de la ciudad de Málaga es positiva, ya que desde mediados de 2022 se ha recuperado el nivel de empresas previo a la pandemia Covid-19, y el ritmo de creación de nuevos proyectos empresariales sigue en continuo crecimiento desde hace más de dos décadas.

La provincia de Málaga y el ecosistema emprendedor, que se está creando en su ámbito, destacan en Andalucía y en España por su dinamismo. Las relaciones y las características del conjunto de los agentes de dicho ecosistema, las especificidades de la provincia, su capital humano y la perspectiva de crecimiento del territorio comienza desde hace años, construyendo un modelo de referencia para muchas otras zonas del país. Durante años se ha desarrollado en Málaga una intensa labor para crear el mejor entorno y condiciones posibles para que empresas y profesionales se instalen en la ciudad. La apuesta se centra tanto en la atracción de grandes firmas como en un esfuerzo continuado, incesante y siempre con la mirada hacia el futuro, de promover y dotar de recursos a los proyectos de emprendimiento locales.

Según el Informe GEM (2021) la tasa de actividad emprendedora en Málaga Capital alcanza el 7%, porcentaje superior al observado en Andalucía (4,9%) y España (5,2%). Es en la ciudad de Málaga dónde el 8,1% de la población de la ciudad manifiesta tener la intención de poner en marcha una nueva iniciativa empresarial en los próximos tres años.

Las personas emprendedoras desempeñan un papel muy importante en el crecimiento económico del territorio y de este dinamismo a nivel de Málaga. Sin embargo, muchas personas autónomas y micropymes aún no tienen conocimientos especializados y en profundidad sobre aspectos de gestión económico-financiera y, por lo tanto, la consolidación de muchas de las

iniciativas empresariales se ven mermadas al cabo de 2 o 3 años, precisamente como consecuencia de una inadecuada financiación por la falta de conocimientos técnicos de sus emprendedores.

Desde el Ayuntamiento de Málaga, a través del Instituto Municipal para la Formación y el Empleo (IMFE) se pretende facilitar a cualquier persona con motivación e impulso emprendedor las herramientas necesarias para llevar a cabo su proyecto empresarial.

Este esfuerzo, desarrollado a lo largo de muchos años desde los organismos municipales, se ha materializado en un amplio conjunto de programas e iniciativas, muchas de ellas especialmente dirigidas a toda persona emprendedora que a través del autoempleo crea un negocio solvente, sostenible y con potencial de crecimiento. Estos negocios dan vida a las calles, a los barrios y a la ciudad entera; son el sistema vivo que aporta servicios, productos de cercanía y genera empleo tan necesario para muchas familias. Para aportar aún más capacidades a todas estas personas emprendedoras que se enfrentan a los desafíos del mercado, queremos desde el IMFE, con esta guía, ofrecer un nuevo recurso para mejorar las posibilidades de estos negocios.

Tenemos la esperanza puesta en que con esta guía las personas emprendedoras de Málaga van a poder acceder más fácilmente a la información sobre financiación pública o privada, y que esto, a su vez, va a permitir mejorar la consolidación de muchos negocios malagueños.

Luis Verde Godoy

*Concejal Delegado del Área de Educación, Juventud,
y Fomento del Empleo, y Vicepresidente del IMFE*





Índice de contenidos

1. Introducción. Objetivos de la guía	7
2. El desarrollo de un buen proyecto empresarial	9
2.1 La elaboración del plan de empresa. ¿Cómo presentamos nuestro proyecto?	12
2.2 Importancia de plan de viabilidad. Umbral de rentabilidad	20
2.3 El plan económico financiero. Plan de inversiones y financiación inicial. Estimación del cálculo de ingresos y gastos anuales. La cuenta de tesorería. El balance de situación. El fondo de maniobra	26
2.4 El apalancamiento financiero	42
3. Necesidades de financiación de un proyecto empresarial	47
3.1Cuál es mi inversión y cómo hacer el cálculo de mis necesidades reales de financiación. ¿Cuánto dinero necesito?	49
3.2 Métodos de estimación de costes. Presupuestos	55
3.3 Cómo lograr el equilibrio financiero y qué determina mi falta de liquidez	61
4. Fuentes de financiación. Los instrumentos financieros	68
4.1 Esquema de fuentes de financiación	69
4.2 La autofinanciación: financiación interna. Reservas. Amortizaciones y provisiones	72
4.3 La financiación externa: pública y privada	76
4.3.1 Capital	77
4.3.2 Capital riesgo. Business Angels. Fondos de Inversión	79
4.3.3 Instrumentos financieros bancarios. Tipos de préstamos. Créditos bancarios. Leasing. Renting. Descuento comercial. Factoring	87
4.3.4 Aval. Garantía recíproca, Crowdfunding	97
4.4 Subvenciones	99
4.5 Ventajas y desventajas de diferentes fuentes de financiación	100
4.6 Cómo elegir la fuente de financiación adecuada	104

5. Los recursos disponibles en Málaga Capital. Públicos y privados	107
5.1 Recursos locales	108
5.2 Recursos autonómicos	113
5.3 Recursos estatales	118
5.4 Recursos europeos	122
5.5 Otras entidades de apoyo a los emprendedores y las pymes	125
6. Otras ayudas y recursos disponibles. Elegibilidad de proyectos.	
Solvencia	128
7. Glosario	137
8. Bibliografía	144



1. Introducción. Objetivos de la guía



Fuente: Google Imágenes

La publicación de esta guía se plantea con la finalidad de contribuir a la comprensión, aplicación e implantación de diferentes estrategias de financiación de los proyectos empresariales en Málaga, siendo esta guía una apuesta del Instituto Municipal para la Formación y el Empleo (IMFE).

El Instituto Municipal para la Formación y el Empleo (IMFE) es una Agencia Pública Administrativa Local dependiente del Excmo. Ayuntamiento de Málaga. Sus Estatutos, en el artículo 4, señalan que tendrá como objetivo general, el ser un instrumento para el fomento del desarrollo económico y social en el municipio de Málaga. Para la consecución de dicho objetivo general, en lo relacionado con el fomento del emprendimiento y la promoción económica y empresarial del tejido productivo de nuestra ciudad, en el mismo artículo se señalan una serie de objetivos más específicos que desarrollan lo anterior, como son:

- a)** La investigación, observación, estudio y prospección del mercado de trabajo y de la actividad económica en general del municipio. En este sentido, también se realizarán todo tipo de estudios e investigaciones que puedan favorecer la creación y consolidación del empleo y del desarrollo de nuevos proyectos empresariales.
- b)** Asesorar, estudiar, y/o gestionar fórmulas de financiación como medida de apoyo a la creación y consolidación empresarial.

La guía, además, muestra cómo la alineación con los modelos correctos de financiación reportará a los proyectos empresariales tanto beneficios como nuevas oportunidades de negocio, que serán claves para la supervivencia y sostenibilidad de las empresas de aquí a unos años. En este sentido, también se hace especial énfasis en las oportunidades que ofrecen las instituciones públicas y privadas a nivel local, autonómico, estatal y europeo en relación a los recursos y la financiación de los proyectos emprendedores y las pymes.

Objetivos a cumplir con la presente guía de financiación:

La presente guía elaborada por IMFE tiene por objetivo proporcionar una herramienta esquemática y concisa que facilite a las personas emprendedoras acceder al conocimiento básico sobre la financiación de los proyectos emprendedores y les dote de información sobre fuentes de financiación y recursos necesarios e imprescindibles para la puesta en marcha de iniciativas empresariales en la ciudad de Málaga. Y, de este modo, mejorar los índices de supervivencia de las pymes, reduciendo la mortandad de iniciativas emprendedoras.

Específicamente, esta guía quiere dar respuesta de manera ordenada a las principales cuestiones que las personas emprendedoras y gestores de las Pymes se pueden plantear a la hora de buscar financiación:

¿Qué importancia tiene un adecuado análisis de viabilidad y rentabilidad de mi proyecto a la hora de conseguir la financiación?

¿Cuáles son los instrumentos financieros que tengo al alcance?

¿Cuál es el instrumento más adecuado para mi situación?

¿Necesito un inversor? ¿Qué rentabilidad de la inversión puedo ofrecerle?

¿Quién me puede facilitar el asesoramiento y la financiación que necesito?

Los proyectos empresariales que en la actualidad están surgiendo en la ciudad de Málaga están confirmando un interesante ecosistema emprendedor y empresarial con unas necesidades muy variadas de financiación.

Aunque las fuentes de financiación tradicionales están recuperando su incidencia en el sector de las pymes, el heterogéneo colectivo de personas emprendedoras necesita desarrollar las competencias financieras y utilizar fórmulas alternativas de financiación, como pueden ser los Business Angels, el Capital Riesgo o los distintos modelos de instrumentos tales como leasing o renting.

En esta Guía de Financiación para Emprendedores y Pymes se pretende orientar e informar a los emprendedores y empresarios del tejido malagueño en la captación de financiación, y también tiene como objetivo animar e informar a los inversores, públicos y privados, sobre estas fórmulas de financiación.



2. El desarrollo de un buen proyecto empresarial



Fuente: Unsplash

A la hora de emprender, sin distinguir en que forma lo podemos hacer, el mayor peligro es ir sin un rumbo trazado. El valor que adquiere disponer de un plan de ruta, o como lo denominamos en el lenguaje empresarial, un plan de negocios es muy significativo. Este documento, de menor o mayor extensión, más o menos detallado ayuda a focalizar los objetivos de los proyectos empresariales, tomar el camino de menor incertidumbre hacia el mercado y superar las metas propuestas.

Un plan de negocio nos sirve de guía/mapa de ruta para establecer el negocio en el mercado, da la dirección y nos hace saber cuándo nos desviamos de los valores planificados.

No obstante, lo primero que debemos entender bien es, qué es un negocio y qué realmente constituye un plan de negocio. Un negocio es cualquier actividad lucrativa (por la que obtenemos retorno monetario) desempeñado en el mercado de manera legal y ética. El negocio puede tener como eje central un proyecto

profesional de un individuo o un proyecto corporativo de una organización. En ambos casos hablamos de un proyecto empresarial, o de un negocio.



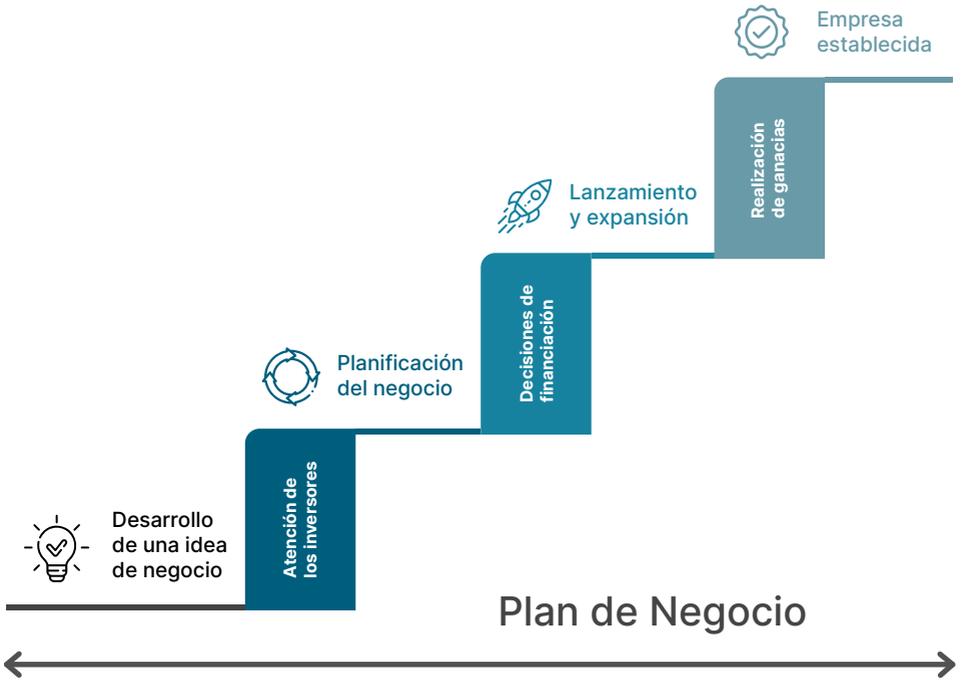
Fuente: Pixabay

Un plan de negocio es un documento en el que se define el tipo de proyecto empresarial que se pretende crear y lanzar, incluyendo los objetivos y estrategias que se emplearán para alcanzarlos. En el plan de negocios se establece la cadena o procesos productivos, la manera de realizarlos, los modos de ponerlos a disposición de los clientes, las proyecciones de una idea o iniciativa empresarial y la forma de lograr los ingresos. Además de la inversión necesaria y la rentabilidad que esperamos obtener.

PARA RECORDAR

Construir un plan de negocios es fundamental para un proyecto empresarial, de lo contrario sería como actuar a ciegas y probablemente se repetirían esfuerzos aislados y desordenados que pondrían en riesgo el éxito del proyecto en el mercado.

Se cree erróneamente que el plan de negocios se aplica sólo al inicio de la andadura empresarial y que es un método único para grandes empresas, demasiado complejo y teórico para pequeños negocios. **El plan de negocio como una herramienta estratégica es necesario e importante para emprender y consolidar cualquier proyecto, grande, mediano o pequeño.** Asimismo, también puede servir para poner en el mercado un producto o servicio nuevo.



Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, donde un buen plan de negocio se hace imprescindible para evitar riesgos excesivos y bajar el nivel de incertidumbre es en la fase inicial, en el emprendimiento. Iniciar un proyecto de emprendimiento puede tornarse muy complejo y difícil sin una guía, sin orden ni planificación; si bien resulta un desafío por sí solo, hacerlo sin una ruta planificada será triplemente complicado. Pues, un plan de negocio ayuda a la persona emprendedora a iniciar su proyecto con “los deberes hechos, la casa ordenada” y de este modo poder medir cada paso que va a dar según las metas que quiere alcanzar.

Además, este documento podrá convertirse en una carta de presentación del proyecto en ciertos contextos; por ejemplo, en caso de solicitar licencias administrativas para iniciar la actividad comercial, para buscar la financiación (ya sea préstamo bancario, o aportaciones de inversores privados). Un adecuado plan de negocio permitirá a las entidades públicas y privadas ver el proyecto empresarial en cuestión con claridad y poder valorar adecuadamente su viabilidad.

Si bien, es el documento más importante para la marcha del negocio, no tiene que poseer una estructura complicada, tampoco requiere excesiva preparación o capacitación especial para realizarlo. En la mayoría de las veces, partiendo de un

conocimiento técnico del objeto de negocio, es necesario realizarlo de modo detallado, completo y fácil de comprender. A continuación, se exponen los pasos de una buena elaboración de un plan de negocio.

2.1 La elaboración del plan de empresa. ¿Cómo presentamos nuestro proyecto?

Como hemos visto, un plan de negocio es de suma importancia para la iniciativa empresarial. Es un documento donde el emprendedor detalla sistemáticamente las informaciones del proyecto a realizar, tales como:

- El proceso de generación de ideas y análisis de sus ventajas.
- La captación y análisis de la información del entorno.
- Evaluación de la oportunidad y los riesgos.
- Procesos y procedimientos a desarrollar.
- Toma de decisiones estratégicas sobre la puesta en marcha del proyecto en el mercado.
- Cambio de planes en proyectos ya constituidos.

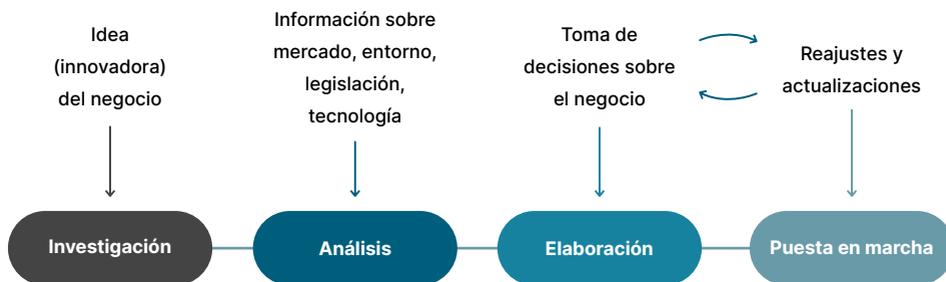
El plan de negocio como una buena hoja de ruta ha de permitir a la persona emprendedora establecer orden y prioridades en sus metas, tener una mejor visión del potencial del negocio y prepararse para los riesgos o contingencias que pueden presentarse.

PARA RECORDAR

Es importante, por lo tanto, que la persona emprendedora tome la elaboración del plan de negocio con seriedad, dedicando el tiempo necesario para obtener, organizar y analizar la información necesaria, como una de las primeras y más importantes apuestas e inversiones dentro del proceso de la creación de un nuevo proyecto empresarial.

El plan de negocio ha de convertirse en una herramienta útil, dinámica y comprensible para la futura gestión empresarial. No es, ni debe serlo, un mero trámite secundario. Se trata de un documento vivo que tiene que estar siempre actualizado.

En general, la elaboración de un plan de negocio está al alcance de cualquier persona que quiera embarcarse en una iniciativa empresarial, no obstante, se necesita una gran cantidad de trabajo para convertir la idea de un negocio en un proyecto o en un negocio factible y que tenga potencial de ser valorado positivamente por los clientes, socios y/o inversores. El trabajo para desarrollar un plan de negocio se divide en una serie de etapas (investigación, análisis, redacción, puesta en marcha o implantación) que constituyen el itinerario de tareas a llevar a cabo para su correcta puesta en marcha.



Fuente: Elaboración propia

En estas fases se encuadran los siguientes puntos a desarrollar:

1) Definición del proyecto

Pauta: La descripción del proyecto pretende introducirnos en el desarrollo del negocio, empresa o proyecto empresarial.

Objetivo: Dar a conocer la naturaleza y descripción del proyecto a través de la estrategia del negocio considerando los siguientes elementos:

- Nombre del proyecto o de la empresa
- Naturaleza, descripción y justificación del proyecto
- Misión y visión
- Análisis DAFO
- Objetivos estratégicos

2) Estudio de Mercado

Pauta: El análisis constituye la base del proyecto con el cual se pretende minimizar el grado de incertidumbre al que se enfrentará el producto o servicio en el momento de entrada en el mercado.

Objetivo: Demostrar a través del análisis cualitativo y cuantitativo la posibilidad de vender los productos o servicios en condiciones favorables.

a) Antecedentes

Oportunidades que dan origen al proyecto de innovación o vinculación, mediante la detección de demandas específicas. - Identificar las características del entorno social, económico y tecnológico que propician la puesta en marcha del proyecto empresarial.

Descripción del proyecto.- Establecer claramente las características que definan o personalizan inequívocamente los productos o servicios que se proponen.

Segmentación del mercado.- Definirlo con criterios como: áreas geográficas, estratos socioeconómicos, canales de comercialización, entre otros, con el objeto de precisar el mercado que se pretende abarcar.

b) Investigación de mercado

- Desglosar fuentes primarias y secundarias utilizadas para recabar la información.
- Conclusiones del estudio de mercado.

c) Estrategias de comercialización

Producto y Servicio.- Detallar los variantes del producto o servicio adecuados para el mercado.

Plaza y/o canales de distribución.- Con sus respectivas ventajas y desventajas.

Precio.- Establecer las políticas y las estrategias de ventas.

Comunicación. - Definir los mecanismos que permitirán persuadir al consumidor en el proceso de compra-venta.

Personas. - Identificar a los principales clientes y su demanda estimada.

Definición de los principales competidores. - Elaborar una matriz que permita establecer la competitividad del proyecto propuesto con relación a los competidores existentes.

Aspectos jurídicos-administrativos del producto o servicio.- Delimitar características, normas, registros y trámites que se deberán cumplir, atendiendo a la legislación y prácticas vigentes en los mercados objetivo.

d) Previsión de ventas

- **Formular una estimación de demanda en términos de volumen.**
- Explicar el procedimiento a través del cual se ha desarrollado la previsión.

3) Estudio Técnico

A desarrollar según la tipología aplicable de proyecto.

Pauta: Estudio de viabilidad técnica para lograr obtener productos o servicios a un coste competitivo.

Objetivo: Demostrar que el proyecto planteado resulta viable técnicamente para realizarlo.

a) 1. Proceso productivo

Describir y justificar el proceso de producción señalando las principales operaciones, incluyendo los diagramas de los procesos correspondientes.

Capacidad del establecimiento.- Establecer el análisis de la escala o requerimientos de producción y los criterios que se aplican para la elección del tamaño del establecimiento o negocio propuesto.

Maquinaria y equipos.- Con base en la tecnología y los procesos elegidos, indicar los criterios de selección de la maquinaria y el equipo.

Lista de productos y servicios.- El listado debe incluir costes y gastos de la inversión y de la operación del proyecto (Los vinculados a la producción, administración, ventas y costes).

a) 2. Características del servicio

- Descripción detallada del servicio a prestar y justificación del mismo.
- Especificación del valor único y diferencial del servicio desde el prisma del cliente, explicando la diferenciación con la oferta actual de servicios del resto de competidores del mercado.
- Política post-venta del servicio.

b) Características de la tecnología

Justificación de la adecuación del nivel de tecnología acorde al tipo de proyecto.

Accesibilidad de la tecnología.- Disponer de conocimiento de las alternativas tecnológicas, la disponibilidad y el mantenimiento de las mismas.

Sistemas de calidad.- Presentar el programa del cumplimiento de las normas y especificaciones de las instancias reguladoras, tanto en la producción como para el mercado.

Proyectos con participación y vinculación.- En caso de ser requeridos, diseñadores, fabricantes de prototipos, diferentes usuarios, centros de investigación, Universidades, entre otros, se especificarán las características de éstos y se delimitará su responsabilidad con la finalidad de garantizar el éxito del proyecto.

c) Características de la vinculación con impacto social

Para los proyectos de vinculación al impacto social será necesario:

Información general. - Describir cómo surge el proyecto de la vinculación entre las necesidades sociales.

Descripción del impacto.- ¿cómo contribuye el proyecto a reducir la condición de vulnerabilidad de la población objetivo? y, ¿cuáles son los resultados o beneficios que obtendrá la población objetivo de esa contribución?

d) Localización de las instalaciones o centros de trabajo

Justificar la propuesta de ubicación del establecimiento, local u oficinas y destacar sus ventajas comparativas.

e) Sostenibilidad del proyecto

En caso de que proceda, indicar cuáles serán las estrategias para lograr que el proyecto sea sustentable a medio y largo plazo de acuerdo a la normatividad a la que se sujetará.

4) Aspectos Administrativos

Pauta: El éxito en la implantación y consolidación de un proyecto depende directamente de personas con capacidad y experiencia para gestionar el negocio.

Objetivo: Conocer la propuesta de reparto organizativo de la organización empresarial y la experiencia de sus personas clave.

Información general.- Esbozo de puntos necesarios para establecer brevemente una propuesta de la constitución legal del negocio.

Estructura de organización.- Proporcionar el organigrama de la organización (cuando proceda), así como las descripciones de puestos.

Perfil de las personas trabajadoras.- Indicar el número de empleados, que se requieren para realizar todas las actividades del proyecto, así como su presupuesto mensual vinculado a los costes laborales.

5) Estudio económico- financiero

Pauta: Este análisis permite tomar una decisión final sobre si la realización del proyecto procede desde el punto de vista de los beneficios a alcanzar y de las instituciones financieras-potencialmente inversoras.

Objetivo: Presentar la rentabilidad del proyecto (p.ej. con una TIR mayor al 20% y una tasa de rentabilidad acorde a los ratios típicos del sector).

Presupuesto de inversión.- Se obtendrán de las partidas analizadas en apartados anteriores y cuantificadas según los precios del mercado.

Presupuesto de ventas.- Este tendrá su origen en la previsión de ventas generado en el capítulo de mercado.

Presupuesto de costes.- Presentar por separado presupuestos de ingresos, costes fijos y variables incluyendo impuestos, los cuales servirán de base para el cálculo del punto de equilibrio.

Estado de resultados del proyecto.- Será elaborado a partir de la información obtenida en los presupuestos de ingresos y de gastos.

Balance inicial a 5 años vista en base a la información anterior.

Tasa Interna de Retorno (TIR) y Valor Actual Neto (VAN).- Este indicador mide el rendimiento de la inversión total asignada al proyecto, sin distinguir si los recursos son propios o ajenos.

Principales ratios financieros.- Liquidez, endeudamiento y rendimiento de capital.

Punto de equilibrio.- Se realiza el análisis anual para los proyectos de nueva creación.

Flujo de caja.- Considerar los flujos a 5 años incluyendo el coste del proyecto para determinar TIR.

Como vemos, ciertos apartados a desarrollar pueden conllevar alguna complejidad que se procurará explicar en los apartados siguiente de esta Guía.

No obstante, muchas instituciones tales como las escuelas de negocio, unidades de incubación de las diversas administraciones públicas o las dependencias de apoyo a las empresas de la banca, suelen admitir los planes de negocio con una estructura más simplificada.

Aunque esto no implica que dependiendo del sector o de las características de nuestro negocio, podamos obviar analizar los puntos expuestos anteriormente.



Fuente: Pixabay

Un índice-tipo de un plan de negocio podría ser el siguiente:

- Resumen ejecutivo
- Antecedentes del Proyecto
- Equipo promotor
- Productos y servicios
- Análisis del mercado y de los competidores
- Comercialización: marketing y ventas
- Producción y operaciones
- Modelo de gestión. Administración y organigrama.
- Proyecciones financieras

Un plan de negocio no deberá ocupar más de 30 páginas. También deberíamos ser capaces de elaborar una versión corta, de 4 a 6 páginas que servirán de introducción para un primer contacto con la administración pública o los inversores.

Es necesario destacar que, si bien todas las partes del plan de negocio son relevantes para poder tomar las decisiones sobre el actual o futuro proyecto empresarial, el Resumen Ejecutivo adquiere una especial importancia.

PARA RECORDAR

Se trata de la sección inicial pero que ha de dar una visión general de todo el proyecto destacando los aspectos clave y resaltando los resultados estimados del plan: La descripción de la empresa o proyecto, la oferta de productos y servicios, estructura organizativa, principales iniciativas y objetivos, oportunidades de mercado, ventajas competitivas, componentes de su estrategia de comercialización, inversiones necesarias, resultados e indicadores económicos y financieros.

El Resumen Ejecutivo debe ser breve (1 a 2 páginas), debe estar redactado de forma atractiva y despertar interés. Es la sección del plan de negocios que aparecerá en sus primeras páginas, pero es la última sección que escribiremos.

Ejemplo práctico

En la página web de Instituto Gallego de Promoción Económica podemos encontrar varios ejemplos de Planes de negocio. Para consultar visita: <https://www.igape.gal/>

1. Modelo de Plan de Negocio: Tienda de Conveniencia

1.1 Definición de las características generales del proyecto

La ciudad de Ourense se ha visto inmersa en el boom inmobiliario que viene afectando en los últimos años a la mayoría de las ciudades españolas. Esta situación ha traído consigo la creación de nuevos barrios que hay que dotar de todo tipo de servicios. Es el caso del barrio de Novo Val, todavía en proceso de entrega de viviendas, y en el que habitarán, cuando éste concluya, unas 5.000 personas (actualmente, según datos municipales, hay ya en esta zona 3.232 nuevos censados). El precio de la vivienda es relativamente elevado para la zona, por lo que se espera el asentamiento de familias de renta media-alta.

Ésta es la oportunidad de negocio que observó **Fernando Conde** y que determinó, finalmente, que se decidiese por convertirse en empresario con la creación de una **tienda de conveniencia** y surtir a los nuevos pobladores del barrio de productos de primera necesidad de **alimentación, droguería y perfumería**. Dado el perfil de los vecinos, se incluirá una selección de **productos gourmet**, con el objeto de diferenciar con ello su oferta y servir de gancho para el establecimiento.

En las últimas décadas el comercio minorista ha venido sufriendo un proceso de profunda transformación, provocado por diferentes dinámicas sociales y empresariales. Destacan, entre las primeras, la incorporación de la mujer al mundo laboral que trae consigo, entre otras cuestiones, el cambio de hábitos de compra de las familias, al poder destinar menos tiempo a esta tarea. Paralelamente a este proceso social, en el mundo empresarial se ha producido también un importante cambio de escenario: de la existencia de multitud de pequeñas tiendas repartidas por la ciudad y regentadas por empresarios autónomos, hemos pasado a la proliferación de grandes superficies de compra y a las cadenas de distribución, con las que es muy difícil competir tanto en precios como, muchas veces, en comodidad (parking gratuito, servicio a domicilio, amplios horarios...).

[Modelos de Plan de Negocio](#)
Tienda de conveniencia

Cuadro 7: Procedimiento de atención al cliente



Fuente: Procedimiento de Calidad para el comercio minorista: Atención al cliente. BIC GALICIA

Acogida del Cliente

La acogida del cliente es clave en el proceso de venta. Saludar, recibir y despedir al cliente debe ser observado como un proceso conjunto. Es decir, tan importante es la recepción inicial como la despedida final.

Cortesía

El personal de la tienda debe ofrecer en todo momento un trato cortés, con independencia de la edad, apariencia del cliente, el momento en que se presente, el importe de la compra, la presentación de una queja o reclamación y similares.

El responsable de tienda ha de definir las pautas de comportamiento para dirigirse al cliente a su llegada, para clientes habituales, para confirmar su compra, para agradecer su compra, para su despedida y para atender las quejas, reclamaciones o devoluciones. Todo el personal de la tienda ha de conocer y utilizar estas pautas definidas.

[Modelos de Plan de Negocio](#)
Tienda de conveniencia

Fuente: IGAPE (www.igape.gal/)

2.2 La importancia del plan de viabilidad. El umbral de rentabilidad.



Fuente: Unsplash

La viabilidad, según Economipedia, es un análisis que tiene por finalidad conocer la probabilidad que existe de poder llevar a cabo un proyecto con éxito.

Plan de viabilidad es el otro nombre que en muchos casos se usa para el plan de negocio. El nombre es bastante más autoexplicativo dado que se focaliza claramente en la finalidad que tiene.

Puesto que el plan de viabilidad es lo que nos dirá de manera clara si nuestro proyecto empresarial tiene posibilidades de convertirse en rentable.

Cuando usamos el nombre de forma genérica “plan de viabilidad de una empresa” tiene los mismos apartados que un “plan de empresa” o “un plan de negocio”. No obstante, su principal importancia radica en el poder de dar la respuesta sobre los ratios económicos y financieros de nuestro proyecto. En este caso podemos hablar del estudio o del análisis de viabilidad del proyecto. Sin más, la finalidad del plan de negocio es aportar información a la persona emprendedora acerca de la viabilidad de su idea de negocio y, en especial, de su viabilidad técnica, económica y financiera.

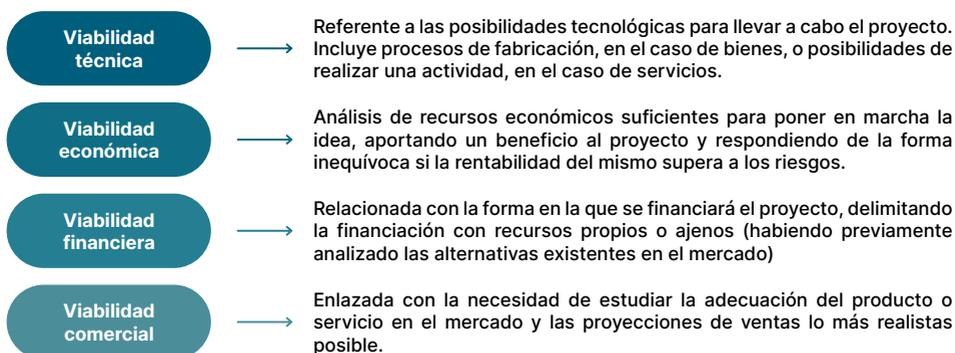
Todo proyecto que implique un riesgo, y casi todas las iniciativas de emprendimiento conllevan riesgo, requieren de un análisis en profundidad.

Para minimizar este riesgo inicialmente, cuando un proyecto, una iniciativa es más vulnerable, se procede con un estudio que facilite conocer las posibilidades de éxito

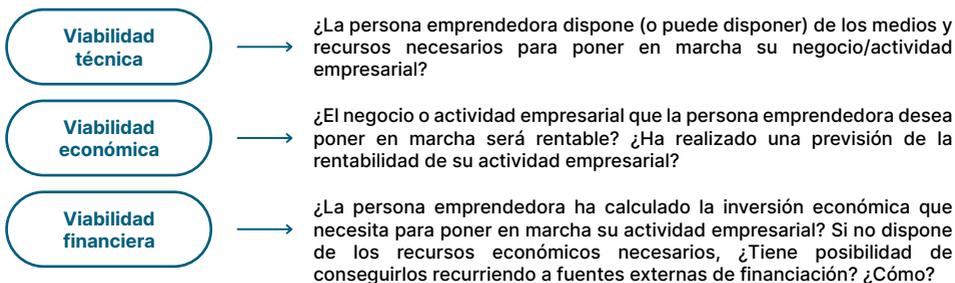
y fracaso. Este estudio responde a diferentes motivos para llevarlo a cabo:

- Permite descubrir nuevas oportunidades, nichos de mercado o formas de llegar a clientes, en base a ratios vinculados al análisis de potencial y del entorno.
- Plantear desde el inicio el control de costes, aspecto esencial para el éxito de un proyecto de emprendimiento.
- Definir limitaciones internas, las capacidades o factores que puedan afectar al proyecto.
- Facilita plantear una hoja de ruta clara, común a todas las personas implicadas a fin de conseguir la meta establecida.

Desde el punto de vista del emprendimiento, es necesario tener en cuenta diferentes tipos de viabilidad:



De otra manera, estos tipos de viabilidad podemos plantearlas en forma de preguntas:





PARA RECORDAR

Dentro del Plan de Negocios, analizar la viabilidad del proyecto empresarial es de suma importancia. Es el punto decisivo en la toma de decisiones y en la evaluación del plan. Gracias al estudio de la viabilidad podemos conocer la rentabilidad del proyecto empresarial a partir de diversos criterios e indicadores.

En el proceso de puesta en marcha de un proyecto de emprendimiento y en general, en la gestión del negocio, el concepto de **umbral de rentabilidad** puede ayudarnos a tomar decisiones con algunas estimaciones muy útiles.

A este término económico también se le conoce como **punto muerto o punto de equilibrio**, y sirve para representar el punto exacto en el que un proyecto o una empresa es capaz de obtener cero beneficios y cero pérdidas. La importancia de este valor se debe a que permite a la persona emprendedora conocer el punto preciso en el que el negocio puede empezar a crecer y generar beneficios.

Calcular el umbral de rentabilidad para el negocio es fundamental para tomar decisiones comerciales y conlleva diversas ventajas:

- **Toma de decisiones** en base al análisis realista evitando el factor emocional. (A veces en el proceso de emprendimiento el optimismo puede hacer peligrar la estabilidad del negocio).
- **Planteamiento de objetivos del plan de acción** conociendo el volumen de ventas que permitirá a la nueva iniciativa ser rentable.
- **Valoración óptima de productos y servicios.** El punto de equilibrio mejora el

proceso de establecimiento de los precios en el mercado.

- **Conocer y tener en cuenta todos los gastos.** El análisis del umbral de rentabilidad incluye los gastos en tu totalidad (incluidas las obligaciones financieras), evitando las sorpresas indeseadas.
- **Limitar el riesgo.** El umbral de rentabilidad permite descartar ideas de negocio que no son rentables.
- **Facilita acceso a la financiación.** La gran mayoría de entidades financieras exigen la presentación del análisis del umbral de rentabilidad como requisito para financiar un negocio.

Para conocer la cantidad en punto muerto (umbral de rentabilidad) necesitamos conocer/definir los siguientes valores:

Coste fijo total: Son costes que no varían en el corto plazo y son independientes de la actividad productiva de la empresa o actividad profesional.

Precio de venta unitario: Precio por cada unidad de bien o servicio prestado.

Coste variable unitario: Estos costes varían en función del volumen de producción.

La fórmula que se aplica es la siguiente:
$$PM = \frac{CF}{(Pv - Cv)}$$

Para entender mejor a que nos referimos, vamos a definir algunos conceptos necesarios para poder realizar este cálculo.

Costes fijos	Son los que siempre se producen, independientemente del volumen de producción o de ventas. También se denominan gastos o costes no dependientes del tiempo. Incluso se generan cuando una empresa está de vacaciones. Entre los costes fijos figuran, por ejemplo: <ul style="list-style-type: none">• Alquiler• Sueldos de empleados fijos• Primas de seguros• Plazos de leasing• Impuestos• Amortizaciones
Costes variables	Su importe está condicionado por las cantidades producidas o vendidas. Los costes variables son inestables y dependen del rendimiento. Entre los gastos variables figuran, por ejemplo: <ul style="list-style-type: none">• Consumo de material• Costes de energía• Costes de fletes y transporte

	<ul style="list-style-type: none"> • Costes de mano de obra temporal • Remuneraciones de contratos por obra o servicio <p>Si los costes variables ascienden al mismo ritmo que las cantidades producidas o vendidas, se habla de costes variables proporcionales y, si el aumento de los costes variables es mayor, se denominan costes variables progresivos.</p>
Margen de beneficio	<p>El margen de beneficio es el resultado de restar el coste variable unitario al volumen de ventas. Las empresas utilizan el margen de beneficio para cubrir los costes fijos, lo cual significa que cuanto mayor sea el importe del margen de beneficio, más costes fijos quedarán cubiertos por las ventas realizadas. El margen de beneficio es una cifra decisiva para calcular el umbral de rentabilidad.</p>

Ejemplo práctico

Natalia está a cargo de un puesto en la estación de autobuses que exclusivamente vende refrescos. Estos son sus costes fijos al mes:

Alquiler del stand: 800€

Suministros públicos: 120€

Amortización del puesto: 83,33€

Amortización de las neveras: 1,66€

Salario: 1.100€

Seguridad Social: 350€

Total de los costes fijos: 2.454,99€

Además, por cada refresco los costes variables son:

Refresco: 0,50€

Total costes variables: 0,50€

El precio de venta por cada refresco es: 1,30 €

Si se aplica la fórmula para conocer el margen de contribución, se obtiene:

$$1,30 - 0,50 = 0,80 \text{ €}$$

O lo que es lo mismo, cada refresco vendido aporta 80 céntimos a los costes fijos.

Con este dato, podemos averiguar el umbral de rentabilidad:

$$\text{Umbral de rentabilidad} = 2.454,99 / 0,80 = 3.068,74$$

Este dato indica que, para no incurrir en pérdidas, **el negocio debe vender más de 3.068,74 refrescos**, lo que supone:

3.989,36 € en venta total de refrescos al mes.

102 refrescos al día.



Fuente: Google Imágenes

El estudio del umbral de rentabilidad realizado antes de empezar la actividad, en la fase de emprendimiento, a veces puede requerir de ciertos ajustes en el caso de descubrir que las cifras para no incurrir en pérdidas son demasiado altas y son objetivos inalcanzables. La persona emprendedora puede en este caso implementar algunas acciones correctivas:

- **Disminuir los costes fijos.** A menor coste fijo menos unidades debes vender.
- **Reducir los costes variables.** Por ejemplo, renegociar las condiciones de los proveedores o cambiar el modelo de negocio por uno que sea lo más escalable posible.
- **Subir los precios.** Eso permitirá vender menos unidades para alcanzar el punto de equilibrio. No obstante, siempre es necesario determinar un nuevo precio dentro de los límites que están dispuestos a pagar los clientes por el valor añadido que les aportan los productos o servicios.
- **Aumentar los márgenes.**

La importancia del umbral de rentabilidad para un negocio nuevo es indudable. No obstante, es necesario tener en cuenta, que este estudio tiene sus limitaciones. En el cálculo del umbral de rentabilidad una persona emprendedora presupone que todas las unidades serán vendidas, lo que resulta poco realista especialmente para nuevos negocios, muy innovadores donde tiempo necesario para dar a conocer el producto o servicio en el mercado puede ser más dilatado. El punto de equilibrio no indica datos sobre la demanda; es decir, si los clientes potenciales comprarán el producto.

Otra dificultad añadida radica en la complejidad de clasificar los costes como fijos o

variables, pues muchos son mixtos y esto puede provocar que el resultado obtenido no sea del todo creíble. Sin ir más lejos, esto sucede en el caso de los servicios o negocios digitales.

Para limitar aún más el riesgo intrínseco al inicio de una actividad emprendedora, veremos a continuación, como hacer un plan económico-financiero de un negocio.



Fuente: Google Imágenes

2.3 El plan económico financiero. Plan de inversiones y financiación inicial. Estimación del cálculo de ingresos y gastos anuales. La cuenta de tesorería. El balance de situación. El fondo de maniobra.

Muchas veces las personas emprendedoras se sienten inseguras para enfrentarse a un plan económico-financiero de su proyecto empresarial. Es el apartado del plan de negocio que mayores quebraderos de cabeza trae a los promotores de las iniciativas emprendedoras. A veces, las carencias de formación especializada pueden ser obstáculos para llevarlo a cabo; p.ej. en los negocios de mucha complejidad de costes y otras variables del mercado. No obstante, en líneas generales una persona emprendedora ha de ser capaz de llevar a cabo dicho plan, no solamente en la fase de la puesta en marcha de su negocio, sino para a lo largo de la vida del proyecto actualizándolo en función de los cambios internos y externos.

Actualmente existen numerosas herramientas informáticas que realizan las operaciones necesarias para el cálculo de las amortizaciones, de la Cuenta de

Resultados, la tesorería, incluso simuladores del plan económico-financiero completo. No obstante, lo importante es disponer de la información necesaria para poder introducir los datos necesarios que exigen estos programas y tener unos conocimientos básicos para interpretar los resultados.

El plan o análisis económico-financiero viene dado por el conjunto de cálculos que permiten medir la rentabilidad y analizar la viabilidad económica de un negocio. Ya anteriormente hemos visto la importancia de estimar la viabilidad del proyecto del emprendimiento. Ahora conoceremos en detalle los conceptos que son necesarios de analizar.

Para determinar la viabilidad económico-financiero de un proyecto, es necesario:

- 1)** Calcular los fondos necesarios para poner en marcha el negocio, las aportaciones de capital propio y de terceros, y desarrollar la previsión de tesorería.
- 2)** Calcular los beneficios previstos mediante la cuenta de resultados.
- 3)** Conocer en cada momento cómo se encuentra la empresa en términos económico-financieros, mediante el balance de situación.

Un buen plan económico-financiero va a depender de una correcta estipulación de costes.

La manera más sencilla, aplicable para negocios pequeños puede ser disponer de un listado siempre actualizado de los costes fijos y variables del proyecto empresarial.

Tabla de costes fijos y variables

Costes fijos	Costes variables

Plan de inversiones y financiación inicial

Toda la iniciativa emprendedora y todo el proyecto de negocio va a necesitar la adquisición y/o aportación de una serie de recursos por parte de sus promotores, para poder ponerlo en marcha. Estos recursos, en función de las características y tamaño del negocio, podrán materializarse en más o menos elementos físicos (tangibles e intangibles), incluyendo un montante mínimo de dinero en efectivo.

La estructura de los elementos físicos necesarios para la puesta en marcha del negocio estará compuesta por:

1) Bienes materiales (tangibles):

Como por ejemplo: un local donde desarrollar la actividad, el mobiliario que precise, la maquinaria para fabricar los productos, las herramientas y utensilios que se puedan utilizar autónoma y conjuntamente con la maquinaria, los equipos informáticos (hardware) y electrónicos que ayuden a realizar labores administrativas y/o digitales, los vehículos adecuados para el transporte de mercancías y/o personas, etc.

2) Derechos duraderos o inversiones inmateriales (intangibles) y financieras:

Como por ejemplo: las aplicaciones informáticas (software) que permitan el funcionamiento de los equipos informáticos, el sitio web, el registro de una patente o logotipo que diferencie la empresa, la fianza del local o de cualquier otro bien que se alquile, etc.

3) Gastos para la puesta en funcionamiento de la empresa:

Como por ejemplo: los indispensables para constituir legalmente la empresa, la publicidad de lanzamiento que se pueda hacer, etc.

4) Dinero en efectivo:

Que precisará la empresa para sobrevivir los primeros meses de actividad. Para en el supuesto de que las entradas de dinero, por las ventas, no sean suficientes para cubrir el pago de los gastos normales del día a día (como por ejemplo, el pago de materias primas y mercaderías, de los salarios del personal y seguros sociales, de los suministros de luz, teléfono, agua, del seguro del negocio, de los gastos de mantenimiento, al gestor-asesor, etc.), la empresa disponga de un colchón de dinero de seguridad para cubrir estos pagos.

La suma de todos estos elementos, que representan los bienes y derechos que necesita el negocio para ponerlo en funcionamiento y realizar su actividad prevista, conforman el Plan de Inversiones y Gastos Iniciales.

Para realizar correctamente este plan es necesario realizar una descripción cualitativa y cuantitativa de manera exhaustiva de cada uno de estos elementos, acompañándolo por el presupuesto que facilite el valor de su importe.

Desglose de recursos necesarios para el negocio

Recurso necesario	Tipo de recurso (bienes, inversiones intangibles o financieras, gastos de puesta en funcionamiento, dinero)	Descripción / justificación de la necesidad	Valor (justificado con presupuestos o estimaciones)

La suma de los recursos necesarios para poner en funcionamiento un negocio va a definir la base de Plan de Inversiones y Gastos Iniciales. Y posteriormente, delimitará la financiación inicial.

Sin embargo, es muy necesario comprender bien la diferencia entre inversión y gasto. La inversión supone adquisición de un bien duradero para el negocio. Es un recurso que contribuye a la generación de ingresos durante más de un ejercicio económico, o se produce utilidad por un plazo superior a un año. El gasto sólo contribuye a la generación de ingresos en el ejercicio en el que se produce.

Ejemplo práctico

Por ejemplo, el local en el que se va a desarrollar el negocio, si adquirimos el establecimiento propio- es una inversión porque permanece en la empresa más de un año, pero si la alquilamos, cada recibo mensual de alquiler será un gasto por dar la utilidad durante este mes concreto.

PARA RECORDAR

Son inversiones:

- Un edificio que se compra para ser usado el mayor tiempo posible en la explotación de la actividad.
- Una furgoneta que se compra para transportar los productos que vende la empresa.
- Una patente que se inscriba en el registro de la propiedad industrial.
- La compra de un programa de ordenador que se va a utilizar para mejorar la gestión del stock del almacén.

Son sólo gastos:

- El alquiler de un edificio donde se va a desarrollar la actividad de la empresa.
- La gasolina que se compra para que funcione la furgoneta.
- La compra de los materiales que se van a utilizar en la fabricación de una serie de productos a vender.
- Los recibos de la luz, el agua y el teléfono.



Fuente: Google Imágenes

El plan económico financiero. Plan de inversiones y financiación inicial. Estimación del cálculo de ingresos y gastos anuales. La cuenta de tesorería. El balance de situación. El fondo de maniobras.

Las inversiones necesarias para iniciar y continuar una actividad se pueden clasificar en:

Inversiones a largo plazo (activo no corriente)

Son las inversiones que se incorporan a la empresa y que participan a largo plazo en su actividad.

Entre ellas destacan:

Inmovilizado Inmaterial:

- Investigación y Desarrollo.
- Concesiones Administrativas.
- Propiedad intelectual y patentes.
- Fondo de comercio.
- Aplicaciones informáticas.
- Otros inmovilizados inmateriales.

Inmovilizado Material: Lo constituyen bienes tangibles que se incorporan a la empresa por más de un año:

- Terrenos: describir los aspectos de ubicación, capacidad, comunicación, servicios y suministros, el régimen de adquisición de la propiedad.
- Edificios y Construcciones: indicar la titularidad de propiedad, el número de metros cuadrados de construcción total, describir acometidas de servicios, oficinas, laboratorios, edificios de producción, servicios sociales y sanitarios del personal.
- Bienes de equipo: describir y realizar inventario de maquinaria y herramientas, vehículos, mobiliario y equipamiento, equipos informáticos.
- Instalaciones: describir y realizar inventario de instalaciones eléctricas, de climatización, de agua, de higiene, equipos de medida y control, especificando las que tengan un carácter especial.
- Otros Inmovilizados Materiales: elementos patrimoniales tangibles, muebles o inmuebles, destinados a servir de forma duradera, y no comprendidos anteriormente.

Inmovilizado Financiero:

- Depósitos y Fianzas.
- Otros (aportaciones a sociedades de garantía recíproca, valores de renta fija, etc.).

Inversiones a corto plazo (activo corriente)

Son las inversiones que participan en el ciclo normal de explotación de la empresa.

Entre ellas destacan:

- Existencias: se indica el nivel de inventarios iniciales de materias primas, productos, envases, etc.
- Efectivo y otros activos líquidos equivalentes: se identifican las disponibilidades de dinero.

Esta clasificación es muy útil para definir el plan de financiación inicial del proyecto empresarial.

Una vez establecidos los rangos de inversión necesaria, la persona emprendedora tendrá que decidir cómo financiará el arranque del proyecto. En este caso, financiar significará acceder a recursos financieros necesarios para el inicio del negocio en el mercado. En este punto, nos tenemos que centrar en la identificación de fuentes de financiación. De manera general, se distinguen dos principales categorías de fuentes de financiación: **Recursos propios y fondos ajenos**.

Recursos propios, son la fuente más común de capital de financiación utilizado por las personas emprendedoras en los proyectos de emprendimiento individual, micropymes. En España y por ende en Málaga, la financiación temprana de los negocios depende principalmente de los ahorros del emprendedor y del apoyo de familiares y amigos. Los promotores de proyectos emprendedores que utilizan los recursos propios para su negocio siempre van a estar sujetos a desarrollar el modelo de gestión y actividades productivas en función de la minimización de costes para de esta forma poder cumplir con las actividades de este. La persona emprendedora dispone de una capacidad de inversión más limitada, por lo que conviene plantear una idea de negocio modular y fácilmente escalable en el tiempo para hacer viable el proyecto.

Esta es la limitación que a muchas personas emprendedoras empuja hacia la búsqueda de financiación con **fondos ajenos**, de personas o entidades que a cambio de un beneficio facilitan los fondos necesarios para llevar a cabo el desarrollo del proyecto empresarial. Sin embargo, el tamaño empresarial, la falta de experiencia empresarial, la escasez de capacidad negociadora y los problemas de información asimétrica son las principales restricciones con las que se encuentran los emprendedores y las empresas de reducida dimensión para acceder a la

financiación a largo plazo en condiciones adecuadas. Más adelante conoceremos en detalle las modalidades de financiación con fondos ajenos.

PARA RECORDAR

En el ámbito de los proyectos emprendedores, el término bootstrapping hace referencia a la financiación de las actividades de la empresa con los propios ahorros y los ingresos generados por la facturación, en lugar de depender de financiación externa en forma de inversiones de capital o préstamos. Con esta fórmula, permite sobrellevar las dificultades de acceso a la financiación, la persona emprendedora es quien mantiene todo el control sobre el negocio, y por tanto, también asume todo el riesgo de la operación.

Estimación del cálculo de ingresos y gastos anuales.

El siguiente punto en el plan económico-financiero es estimar los ingresos que la persona emprendedora prevé a tener en 1,2,3 años en su negocio.

En otras palabras, es calcular el mercado que puede conseguir el proyecto empresarial. Para esto es necesario tener en cuenta las variables (diferentes para cada uno de los tipos de actividad) entre ellas:

- La estacionalidad de la actividad.
- El esfuerzo a nivel de marketing.
- El consumo medio del cliente tipo.
- Análisis del precio con respecto a la competencia.

Tabla de ingresos al año

Ingresos por ventas							
	Línea o producto 1		Línea o producto 2		Línea o producto 3		Total ingresos mes
	Nº clientes	Precio venta media por cliente	Nº clientes	Precio venta media por cliente	Nº clientes	Precio venta media por cliente	
Enero							
Febrero							
Marzo							
Abril							
Mayo							
Junio							
Julio							
Agosto							
Septiembre							
Octubre							
Noviembre							
Diciembre							
Totales							

A continuación, es necesarios ampliar el análisis de costes fijos y variables. Primero realizamos un desglose mensual de costes variables relacionados con el producto o servicio que vamos a desarrollar. Si vamos a vender más de un producto, debemos hacerlo por cada uno de ellos. Aunque puede ser un trabajo tedioso inicialmente, conlleva una información muy importante tanto para nuestra estrategia como para el esfuerzo de marketing (por ejemplo, para poder promocionar el producto o servicio que mayor margen de beneficio nos dejará).

Tabla de costes variables al año

Costes variables			
	Línea o producto 1		Total costes variables mes
	Nº clientes	Costes variables mes	
Enero			
Febrero			
Marzo			
Abril			
Mayo			
Junio			
Julio			
Agosto			
Septiembre			
Octubre			
Noviembre			
Diciembre			
Totales			

Lo mismo debemos hacer con los costes fijos que hemos predefinido para el negocio.

Tabla de costes fijos al año

Gastos primer año	€	Observaciones
<i>Gastos fijos mensuales primer año (introducir los datos sin IVA)</i>		
Sueldos <i>(de la hoja de Gtos. de personal)</i>		
Seguridad Social <i>(de la hoja de Gtos. de personal)</i>		
Alquiler		
Suministros <i>(luz, agua, teléfono, gas, etc.)</i>		
Profesionales independientes <i>(gestoría)</i>		
Conservación		
Otros <i>(gastos no incluidos que se prorratean mensualmente)</i>		
Gastos de Constitución: Escrituras, Registros, Imagen <i>(se registrarán sólo en el primer mes)</i>		
Prima de seguros <i>(se incluye el Seguro si la prima se paga el primer mes)</i>		

Tras determinar los gastos para el periodo inicial (se suele hacer para 3 años con especial énfasis en el primer año de andadura del proyecto empresarial), se ha de realizar el cálculo de la diferencia entre los ingresos y gastos. En función del resultado positivo o negativo, tendremos que adoptar las medidas que pueden ir desde el aumento de la inversión inicial (o reinversión de los beneficios en las etapas posteriores), ampliación de capital o determinar la inviabilidad del negocio.

La cuenta de tesorería

Dentro del plan económico-financiero es preciso determinar la previsión de tesorería, que no es otra cosa que una estimación de ingresos y gastos de forma mensual, y el dinero que a corto plazo precisamos para hacer frente a los pagos más inmediatos. En función de los resultados de la previsión de tesorería diseñaremos un presupuesto financiero que viene a determinar si necesitamos una financiación temporal que cubra necesidades de pagos o no.

El plan económico financiero. Plan de inversiones y financiación inicial. Estimación del cálculo de ingresos y gastos anuales. La cuenta de tesorería. El balance de situación. El fondo de maniobras.



Fuente: Google Imágenes

Dentro del plan económico-financiero es preciso determinar la previsión de tesorería, que no es otra cosa que una estimación de ingresos y gastos de forma mensual, y el dinero que a corto plazo precisamos para hacer frente a los pagos más inmediatos. En función de los resultados de la previsión de tesorería diseñaremos un presupuesto financiero que viene a determinar si necesitamos una financiación temporal que cubra necesidades de pagos o no.

Tabla de costes fijos al año

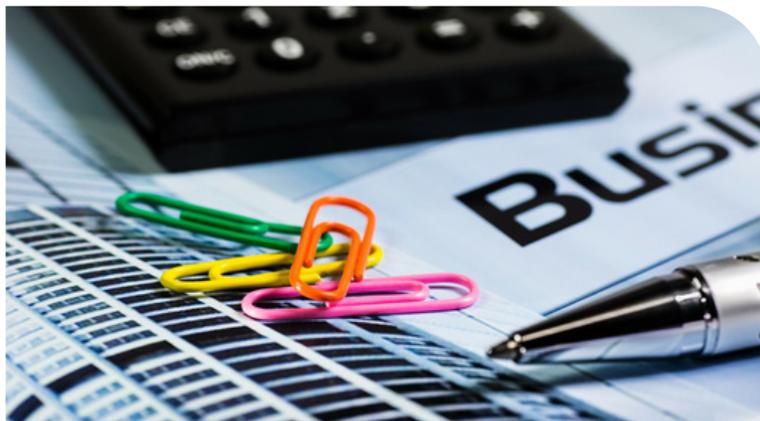
	Enero	Febrero	Marzo
Flujos de explotación			
Cobros de clientes			
Pago a proveedores			
Pagos por servicios y suministros			
Pago de nóminas			
Pagos de cotizaciones sociales			
Pago de impuestos			
Total 1: Flujos de explotación			
Flujos de inversión			
Cobros por desinversiones			
Pagos por inversiones			
Total 2: Flujos de inversión			
Flujos de financiación			
Cobros por préstamos recibidos			
Devoluciones de préstamos (principal más intereses)			
Dividendos a socios			
Total 2: Flujos de financiación			
Flujos del mes (1+2+3)			
Saldo del mes anterior			
Tesorería final prevista			

El plan económico financiero. Plan de inversiones y financiación inicial. Estimación del cálculo de ingresos y gastos anuales. La cuenta de tesorería. El balance de situación. El fondo de maniobras.

Esta previsión es básica para detectar posibles desfases entre cobros y pagos, lo que nos llevaría a descubiertos.

Una adecuada gestión de los recursos líquidos debe implicar la anticipación en tiempo a posiciones futuras, de tal forma que de manera anticipada podamos adelantarnos tanto a situaciones conflictivas (escasa liquidez) o aprovechar situaciones ventajosas (exceso de liquidez), y todo ello debido al desfase temporal que existe generalmente entre las corrientes de cobros y pagos en el trascurso habitual de la actividad de la empresa.

El balance de situación



Fuente: Google Imágenes

El balance presenta el estado económico financiero del negocio. El balance presenta una foto del patrimonio de la compañía, identificando lo que tiene (activo) y lo que debe (pasivo) la empresa. El balance lo componen tres grandes bloques, que son los siguientes:

- 1) Activo
- 2) Pasivo
- 3) Patrimonio Neto

El activo sería todo lo que tengo (bienes y derechos), el pasivo y el Patrimonio Neto sería lo que debo a terceros como un banco, a proveedores o a los socios. Por lo tanto, todo lo que la empresa tiene, o bien se lo debe a los socios o bien se lo debe a un tercero.

El plan económico financiero. Plan de inversiones y financiación inicial. Estimación del cálculo de ingresos y gastos anuales. La cuenta de tesorería. El balance de situación. El fondo de maniobras.

En consecuencia, **Activo = Patrimonio Neto + Pasivo**

Gráficamente, el Balance de situación puede quedar representado en dos lados: un lado izquierdo y un lado derecho. Cada uno de éstos recibe un nombre y se utiliza para anotar de forma ordenada ciertos elementos patrimoniales.

El activo comprende los bienes e inversiones de la empresa. Es importante distinguir entre el activo fijo y el circulante:

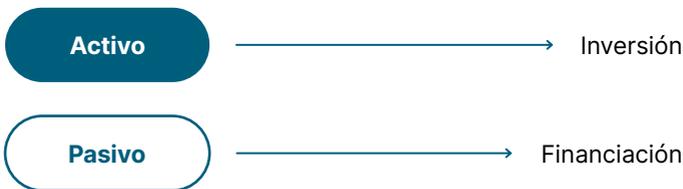
- Activo fijo: Inversiones realizadas a largo/medio plazo ligadas a la estructura permanente de la empresa.
- Activo circulante: Inversiones realizadas a corto plazo necesarias para la actividad diaria de la empresa.

El pasivo, por su parte, integra las obligaciones de la empresa, es decir las diferentes fuentes de financiación de las inversiones reflejadas en el activo. Se diferencian dos grandes bloques en función de donde proceden los recursos:

- Recursos propios, que está formado por el capital aportado por los accionistas y el acumulado de los beneficios obtenidos por la empresa.
- Recursos ajenos, que bien pueden ser exigible a largo/medio plazo o exigible a corto plazo.

En este análisis es interesante establecer que el activo circulante ha de ser mayor, si es posible casi el doble, que el exigible a corto plazo. Esto es preciso para que la empresa no tenga problemas de liquidez y pueda atender a sus pagos.

Como hemos dicho antes, el Pasivo de la empresa está compuesto por las deudas que tenemos con terceros, ya sean bancos, administraciones públicas, empresas o particulares. El Pasivo representa nuestra Financiación.



Patrimonio Neto es la diferencia entre el activo y el pasivo. Está compuesto fundamentalmente por las aportaciones de los socios y los Beneficios acumulados de años anteriores y que no se han repartido a los accionistas.

El Patrimonio Neto de la empresa lo podemos subdividir en varios epígrafes. Pero para lo que realmente nos importa, lo vamos a dejar en dos: El Capital Social y las Reservas, es decir, los Fondos Propios. También forma parte del Patrimonio Neto, las subvenciones recibidas para la adquisición de inversiones que no se hayan amortizado totalmente. Estarían dentro del Patrimonio Neto, pero fuera de los Fondos Propios.

Por lo tanto, los Fondos Propios de la empresa están compuestos por el Capital Social aportado en la constitución de la sociedad, más las Reservas, que son los Beneficios acumulados y que no se han repartido. Podemos decir que los Fondos Propios son la deuda de la empresa con la propiedad, con los accionistas. Salvo excepciones, los Fondos Propios son igual al Patrimonio Neto.

El Activo y el Patrimonio Neto de la empresa será el mismo cuando no existe deuda alguna con terceros, de ahí que se le añade lo de Neto. (Una situación poco probable)

Ejemplo Práctico

Si tenemos un restaurante valorado en 100.000 euros (local, maquinaria, instalaciones, mobiliario, etc.), y además tengo 10.000 euros en el banco, mi Activo será de 110.000 euros.

Si aparte de esto tengo una deuda con el banco de 40.000 euros correspondientes al préstamo por haber reformado el local, y 15.000 euros de deudas con proveedores, mi Patrimonio Neto será de $100.000 + 10.000 - 40.000 - 15.000 = 55.000$ euros.

La cuenta de resultados previsional, integra junto con el balance y el presupuesto de Tesorería previsional, es el documento que refleja todos aquellos costes y consumos que se estiman necesarios para desarrollar la actividad empresarial, previsión de gastos, y todos los recursos que se estima que genere la misma, previsión de ingresos, y su resultado económico beneficio o pérdida.

Comprende los saldos de dinero o activos financieros a favor de la empresa con disponibilidad inmediata, correspondiente a caja (dinero de curso legal en la caja de la empresa) y/o bancos e instituciones de crédito (saldos a favor de la empresa en cuentas corrientes a la vista y de ahorro de disponibilidad inmediata)

El fondo de maniobra.

Fondo de Maniobra es la diferencia entre el activo y el pasivo corriente:

$$\text{Fondo de maniobra} = \text{activo corriente} - \text{pasivo corriente}$$

Es decir, el conjunto del efectivo, las existencias y los derechos de cobro de la empresa en el corto plazo (< 1 año), menos el conjunto de las obligaciones de pago en el corto plazo.



Las cifras para calcular el fondo de maniobra se extraen del balance de la empresa. Si el fondo de maniobra es positivo, indica la capacidad de la empresa para hacer frente a los pagos más inmediatos, por lo que se interpreta que la empresa tiene una buena salud financiera; por lo contrario, si la cantidad es negativa se entiende que la empresa no goza de un buen estado de liquidez y muy posiblemente tenga serios problemas para atender sus obligaciones y pagos próximos, y mucho menos podrá solventar con facilidad contingencias imprevistas.

Los negocios de nueva creación en fuerte crecimiento suelen tener fondos de maniobra muy negativos por varias razones: se vende mucho y lo lógico que es que las ventas a crédito sean altas, el desfase entre días de cobro y de pago esté desequilibrado a favor de los segundos y hay inversiones en almacenes.

Por eso el fondo de maniobra a veces cuenta con una importante necesidad de financiación que si se ignora puede generar riesgos muy significativos para el negocio.

El plan económico financiero. Plan de inversiones y financiación inicial. Estimación del cálculo de ingresos y gastos anuales. La cuenta de tesorería. El balance de situación. El fondo de maniobras.

2.4 El apalancamiento financiero



Fuente: Google Imágenes

Las personas emprendedoras deben conocer otros conceptos que pueden ser de utilidad para la puesta en marcha de su negocio: el apalancamiento operativo y el apalancamiento financiero. Ambos relacionados con la rentabilidad y beneficios del negocio.

El **apalancamiento operativo** consiste en tener una estructura de costes con más fijos que variables, para obtener una mayor rentabilidad por unidad vendida. Dado que al aumentar la cantidad de bienes producidos los costes variables aumentarán a un menor ritmo y, con ello también, los costes totales (costes variables más costes fijos) aumentarán a un ritmo más lento, según vayamos aumentando la producción de bienes, resultando en un mayor beneficio por cada producto vendido. Se conoce por “apalancamiento operativo” la relación entre costes fijos y costes variables. Gracias él, un negocio logra reducir los costes totales de producción una vez haya producido más de una determinada cantidad.

Por otro lado, el **apalancamiento financiero** es una alternativa eficaz que da a las microempresas, PYMES y emprendedores individuales la oportunidad de crecimiento, sin necesidad de invertir todo su capital propio. Además, el apalancamiento les permite cumplir con presupuestos de venta crecientes y otras metas de desarrollo del proyecto emprendedor.

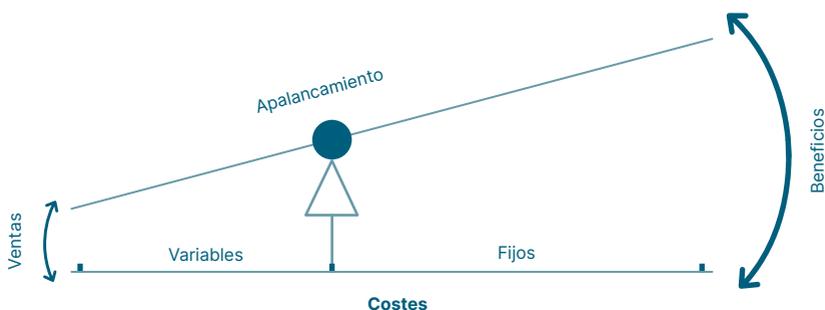
El **apalancamiento financiero** consiste, básicamente, en **endeudarse para invertir en el proyecto**.

Su funcionamiento se basa en recurrir a la deuda, que permite al usuario invertir más capital del que tiene gracias al que ha pedido prestado. Este método tiene como característica que permite realizar una inversión aunque no se disponga de todo el dinero necesario para ello, al tiempo que se puede maximizar la rentabilidad de lo que se invierte por la implicación de más capital, de modo que si la operación sale bien, los beneficios crecen considerablemente.

Además, el hecho de que el apalancamiento financiero nos permita invertir más capital del que tenemos hace que los beneficios (o pérdidas) derivados de la operación sean mayores que si sólo hubiésemos utilizado nuestro capital. Las empresas utilizan el dinero prestado como una ayuda o “palanca” para poder invertir más dinero del que en realidad tienen, con el objetivo de **mejorar su rentabilidad** en un futuro próximo.

El método puede realizarse solicitando deuda o a través de derivados financieros. Cuanta más deuda se emplee, mayor será el grado de apalancamiento financiero. El inversor ha de tener en cuenta en la operación de apalancamiento los intereses a pagar por el dinero prestado que podrían afectar a las ganancias de forma negativa.

Por todo esto, el balance final de un apalancamiento financiero puede ser positivo -si la operación genera beneficios en la inversión-, negativo -si experimentamos pérdidas en el capital invertido- o neutro -cuando la rentabilidad obtenida es igual al capital invertido.



Fuente: Elaboración propia

A veces, se comete el error de percibir la deuda como algo negativo, no obstante, el **crédito utilizado e invertido** de manera inteligente puede impulsar significativamente la rentabilidad de un proyecto de emprendimiento, sin importar su tamaño.

En este sentido, el **apalancamiento financiero es un excelente aliado** que puede marcar un antes y un después en la vida de una microempresa o un emprendedor individual. Algunos ejemplos de cómo usarlo son:

- Ampliar las líneas de productos y servicios.
- Adquirir maquinaria nueva.
- Desarrollar A/B testing para mejorar un producto.
- Capacitar al equipo de trabajo.
- Invertir en acciones.
- Abrir una nueva sucursal del negocio.

Con el apalancamiento financiero se pretende ganar más dinero con un capital que en ese momento no se tiene para invertir. Para eso, es necesario analizar los recursos con los que se cuentan, las ganancias, cuánto dinero es necesario invertir y si las finanzas de la empresa pueden asumir el pago de la deuda. Por lo tanto, es necesario calcular la ratio de apalancamiento adecuado para el proyecto de emprendimiento en cuestión. En muchos casos, el grado de apalancamiento de cada negocio, depende del nivel de aceptación del riesgo que cada proyecto empresarial esté dispuesto a soportar.

Ejemplo Práctico

Para calcular el grado de apalancamiento financiero, es habitual utilizar medidas fraccionadas, de modo que si hablamos de un apalancamiento de 1:2 estamos diciendo que por cada euro invertido de nuestro capital, estamos invirtiendo en realidad dos euros (uno propio y otro prestado) y, por lo tanto, la deuda también asciende a un euro. Existe una fórmula para calcular el apalancamiento financiero de una inversión:

$$\text{Apalancamiento financiero} = 1 : \frac{\text{Valor de la inversión}}{\text{Recursos propios invertidos}}$$

Pongamos, por ejemplo, que hemos invertido 5.000 euros de nuestro dinero, pero el valor total de la inversión es de 50.000 euros. En este caso, estaremos recurriendo a deuda o a productos derivados para aumentar el capital de la operación. En ese caso, según la fórmula anterior, el apalancamiento será de 1:10.

$$\text{Apalancamiento financiero de la inversión} = 1 : \frac{50.000}{5.000} = 1 : 10$$

Este valor representa el grado de apalancamiento financiero, que en este caso viene a decir que uno de cada 10 euros invertidos procede de los fondos propios de la persona emprendedora.

PARA RECORDAR

Se denomina apalancamiento financiero a la posibilidad de financiar determinadas compras de activos sin la necesidad de contar con el dinero de la operación en el momento presente.

No obstante, es necesario tener en cuenta que el efecto del apalancamiento influye en la rentabilidad del negocio al usar la deuda para estructurar la financiación. A veces es necesario usar el apalancamiento para poner en marcha un negocio nuevo, pero ha de comprenderse que se asumen riesgos que pueden afectar a los activos del negocio.

Cada proyecto empresarial debe preestablecer el límite de apalancamiento que está dispuesto asumir, analizando los ratios de rentabilidad de su proyecto y el riesgo.

Preguntas para reflexión

¿Qué costes voy a tener en mi negocio? ¿Qué volumen de inversión necesito para comenzar mi negocio?

¿Cuáles son los gastos de mi proyecto para las ventas previstas para los tres años?

¿Con qué financiación propia cuento inicialmente? ¿Cuánto tendría que financiar con fondos ajenos?

¿Tendré beneficios o pérdidas primer año?

¿Cuál es mi umbral de rentabilidad?

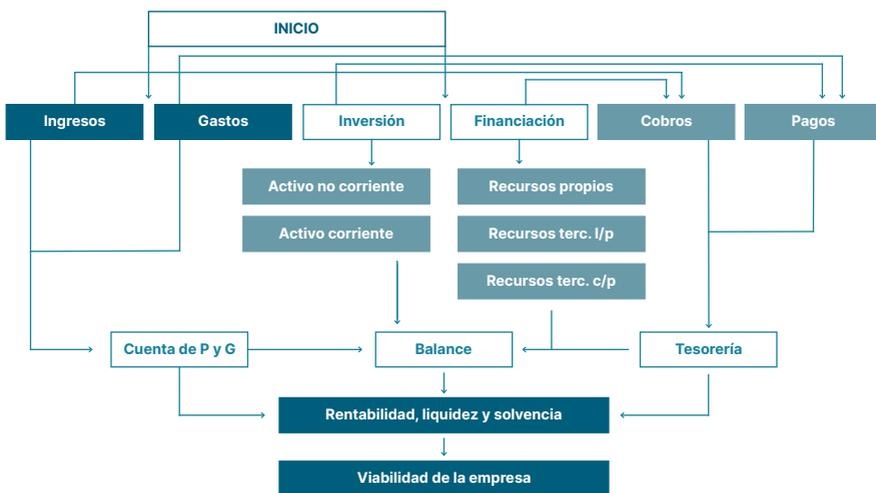
Cuadro Resumen

Un plan de negocio nos sirve de guía/mapa de ruta para establecer el negocio en el mercado, da la dirección y nos hace saber cuándo nos desviamos de los valores planificados.

La persona emprendedora tiene que tomar la elaboración del plan de negocio con seriedad, dedicando el tiempo necesario para obtener, organizar y analizar la información necesaria, como una de las primeras y más importantes apuestas e inversiones dentro del proceso de la creación de un nuevo proyecto empresarial.

Un índice-tipo de un plan de negocio podría ser el siguiente:

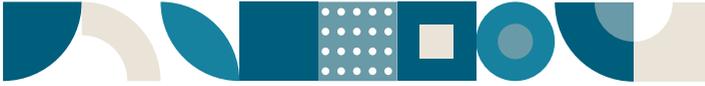
- Resumen ejecutivo
- Antecedentes del Proyecto
- Equipo promotor
- Productos y servicios
- Análisis del mercado y de los competidores
- Comercialización: marketing y ventas
- Producción y operaciones
- Modelo de gestión. Administración y organigrama.
- Proyecciones financieras



Analizar la viabilidad del proyecto empresarial es de suma importancia. Es el punto decisivo de toma de decisiones y en la evaluación del plan. Gracias al estudio de la viabilidad podemos conocer la rentabilidad del proyecto empresarial a partir de diversos criterios e indicadores.

El plan o análisis económico-financiero viene dado por el conjunto de cálculos que permiten medir la rentabilidad y analizar la viabilidad económica de un negocio.

El apalancamiento financiero consiste, básicamente, en endeudarse para invertir en el proyecto.



3. Necesidades de financiación de un proyecto empresarial



Fuente: Google imágenes

Iniciar un negocio es un proyecto para el que se necesita un plan de financiación. Este también es el camino para aumentar su rentabilidad. Hay varias fuentes a tener en cuenta al buscar la financiación inicial, pero primero se debe considerar cuánto dinero hace falta y cuándo se necesitará.

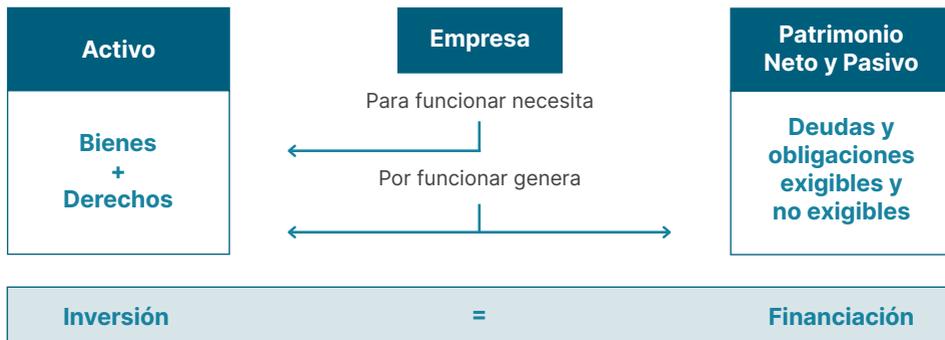
Las necesidades financieras de una empresa variarán según el tipo y el tamaño del negocio. Por ejemplo, las empresas manufactureras suelen ser intensivas en trabajo y requieren grandes cantidades de capital. Por el contrario, las empresas minoristas generalmente requieren menos fondos para ponerse en marcha.

Calcular las necesidades de financiación de una empresa es algo sencillo si sabes exactamente qué información necesitas para obtenerlas, aunque en ocasiones el exceso de información contable y analítica pueda llevarnos a confusión, todas las necesidades de financiación de una empresa se reducen a dos tipos de financiación, la financiación de circulante, corto plazo o working capital, y la financiación de largo plazo. Entenderlas bien es vital para afrontar una correcta negociación con las entidades de financiación.

Para calcular las necesidades de financiación de una empresa recurriremos a

información de los estados financieros, a necesidades de inversión y otros indicadores que no se obtienen de los propios estados financieros, pero sí de fuentes contables y analíticas:

- **Estados financieros:** es necesario conocer el importe y el plazo medio de cobro y pago de las principales partidas de la cuenta de explotación: ventas, aprovisionamientos, gastos de explotación, gastos de personal y otros gastos, como los gastos financieros y cualquier otra partida que forme parte del resultado de la empresa. Cuánto mayores sean los plazos de cobro y menores sean los plazos de pago, más necesidades de financiación circulante tendrá la empresa.
- **Inversión en activos:** es necesario conocer las necesidades de inversión en activos fijos o activos no corriente y su correspondiente plazo de amortización. Éstos deben ser financiados con financiación a largo plazo, a un plazo igual al de amortización. Cuando el plazo de financiación es superior al de amortización la empresa necesita renovar sus activos y todavía hay deuda pendiente de los activos anteriores, cuando es al revés, la empresa está drenando demasiada liquidez con el repago de deuda.
- **Otros indicadores:** a la información anterior añadiremos otros datos analíticos y contables:
 - **Formas de cobro y pago con clientes y proveedores:** esta información nos interesa para saber con qué productos de financiación cubriremos las necesidades de financiación circulante. Por ejemplo, si todos los cobros son por transferencia, no podremos utilizar el descuento comercial como producto.
 - **Plazos medios de stock y producción:** cuanto mayores son estos dos plazos, más necesidades de financiación circulante tiene la empresa.
 - **Cuotas de préstamo:** inciden directamente en el Cash Flow de la empresa, drenando liquidez.
 - **Tesorería mínima operativa:** se trata de aquella tesorería mínima indispensable para mantener vivas las operaciones de circulante de la empresa. Es habitual calcularla como porcentaje de las ventas.



En qué ha invertido la empresa

Cómo se ha financiado

En qué se gastó el dinero

De dónde se obtuvo dinero

Aplicación de los fondos

Fuente u origen de los fondos

Estructura Económica

Estructura Financiera

3.1Cuál es mi inversión y cómo hacer el cálculo de mis necesidades reales de financiación. ¿Cuánto dinero necesito?

Para las empresas lo importante es alcanzar su dimensión óptima, es decir, aquella que permite alcanzar a la empresa su producción máxima al menor coste posible, lo que supone una ventaja frente a sus competidores y la maximización de su beneficio. La dimensión óptima es aquella que permite minimizar el coste unitario. Es un concepto relativo e íntimamente ligado a factores tecnológicos. La selección de un lugar óptimo para situar las diferentes plantas, oficinas y centros de actividad de una empresa es una decisión compleja. En ella influyen principalmente dos cuestiones esenciales. Por un lado, el coste de los factores y por otro mejor acceso que permite a la demanda al producto de la empresa.

Cada empresa debe decidir cuáles son los factores relevantes dependiendo de sus características. Estos factores específicos dependerán de la actividad de la empresa, de modo que la localización será diferente si se trata de una empresa industrial o si es una empresa comercial o de servicios.

Ante el análisis financiero de la empresa es necesario pensar en cuáles pueden ser las alternativas de financiación y cuál ha sido la situación financiera durante los años anteriores, así se puede decidir teniendo en cuenta la evolución según los resultados.

Cuando hablamos de financiación se ha de relacionar con el patrimonio neto y con el pasivo, por tanto, estamos hablando de los recursos necesarios para llevar a cabo las inversiones de la empresa (activo). Según su exigibilidad podemos hablar de:

- Patrimonio neto: recursos propios (capital y reservas).
- Pasivo no corriente: exigible a largo plazo (préstamos y créditos a largo plazo).
- Pasivo corriente: exigible a corto plazo (proveedores y acreedores).

También vinculado con el este análisis viene el concepto de endeudamiento. El endeudamiento representa qué cantidad de los recursos necesarios para nuestra actividad son de fuera de la empresa, es decir, no lo han puesto los accionistas. El endeudamiento es el pasivo del balance. Para saber cuál es el endeudamiento de la empresa, debemos saber qué parte de nuestras inversiones están financiadas con recursos de terceros, es decir, qué parte de nuestro activo total está soportada por el Pasivo:

$$\text{Endeudamiento} = \text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$$

Cuanto menos endeudamiento tengamos, más independiente seremos para tomar decisiones relativas a la gestión y estaremos menos expuestos al riesgo.

PARA RECORDAR

Si tenemos una excesiva dependencia de la deuda, el día que nos la pongan más cara o nos la corten, tendremos muchos problemas. Un porcentaje aceptable de endeudamiento está entre el 60% y el 80%, aunque depende del sector y de la calidad de esa deuda. Cuanto más a largo plazo (pasivo no corriente), mejor.

Para conocer más en profundidad la situación financiera de la empresa tenemos dos indicadores que nos ofrecen una primera aproximación:

- **Indicador de disponibilidad:** ayuda a intuir la situación de la liquidez inmediata, o sea, de la tesorería; así se sabe si en un momento determinado se puede hacer frente a los pagos.

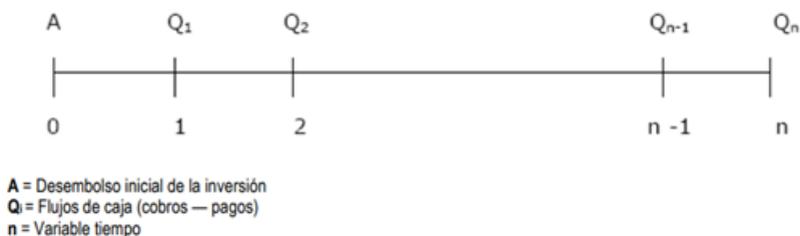
$$\text{ID} = \text{disponible} - \text{exigible vencido y pendiente de pago}$$

• **Indicador de capacidad de pago:** la capacidad de los saldos de los clientes para pagar los saldos de los proveedores y otras obligaciones a corto plazo de la empresa. Las empresas comparan lo que deben y lo que les deben para saber si con los compromisos de cobro más su disponible pueden hacer frente a los compromisos de pago.

$$\text{ICP} = \text{realizable} - \text{exigible a corto plazo}$$

Antes de elegir entre las diferentes alternativas de financiación debemos analizar bien la inversión que vamos a acometer con ese dinero, este estudio, ya que dependiendo de las características de cada inversión se adaptará mejor uno de los instrumentos financieros u otro.

Los métodos de selección de inversiones son criterios valorativos de las distintas opciones de inversión que tiene la empresa y utilizan como variables el desembolso inicial (A), los pagos que surgirán de su funcionamiento, reparación y conservación, etc. así como de los cobros que se espera percibir generados por dicha inversión cuando este preste sus servicios en la empresa. La corriente financiera de un proyecto de inversión puede representarse de la siguiente manera:



Los distintos criterios incluyen o no el momento del tiempo en el que las inversiones obligarán a realizar los pagos y generarán los cobros a los que nos hemos referido anteriormente.

Podemos distinguir entre dos clases de métodos de selección de inversiones:

- 1) Se llaman métodos estáticos de selección de inversiones a aquellos criterios que ignoran la variable tiempo. Dentro de los métodos estáticos el más utilizado es el criterio del Plazo de Recuperación o Pay-back.
- 2) Se llaman métodos dinámicos de selección de inversiones a aquellos criterios que incluyen el tiempo como una variable a considerar.

Dentro de los métodos dinámicos los más importantes son:

- a) El criterio del Valor Actual Neto (VAN).
- b) El criterio de la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR).

Los recursos de los que se dispone son limitados, por lo tanto, delante de todos los proyectos de inversión, se tiene que, según los criterios aplicados, escoger aquella que proporcione mayor rentabilidad y/o un coste financiero más bajo. Los criterios de inversión tienen como máxima ayudar a encontrar la mejor opción, pero, como hay varios criterios con diferentes características, a continuación, desarrollaremos tres de ellos con el fin de saber aplicar el más idóneo en cada ocasión:

Valor actual neto (VAN)

Este criterio forma parte de los métodos dinámicos. Estos tienen en cuenta los momentos de entradas y salidas monetarias, ya que el valor del dinero varía según el tiempo que dista de un flujo de capital a otro.

Esta situación se da a causa de variables como los tipos de interés o la inflación. Lo que se busca al aplicar este método dinámico es actualizar los flujos netos de caja al momento presente: prever el valor real de estos flujos para ser más exactos y para poder escoger la opción de inversión más fiel a la realidad. Para aplicar el VAN se necesita una tasa de actualización o descuento, dato que actualiza los previsibles flujos netos de caja futuros a un valor presente.

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Para calcular el VAN se necesitan las siguientes variables:

- La inversión inicial a realizar (I_0), que permitirá (o no) obtener los rendimientos futuros.
- Los flujos de caja futuros, ya sean positivos o negativos (F_t). Estos importes de flujos de caja pueden provenir de cualquier otro análisis económico de la empresa. Lo más adecuado es utilizar las herramientas habituales de estimación de cash flow, alimentando esta fórmula del VAN con el resultado final de cada periodo, es decir, la diferencia de ingresos y gastos de cada mes o cada año.
- La tasa de descuento o el tipo de interés mínimo esperado (k). Para fijar esta existen varias alternativas:

- a) El tipo de interés a largo plazo ofrecido por el mercado.
- b) La rentabilidad mínima esperada por el inversor.
- c) La rentabilidad interna de la empresa, dependiendo directamente del coste de la financiación.
- d) La rentabilidad de inversiones alternativas.

Si el VAN es positivo quiere decir que la suma a importes actualizados de todas las entradas producidas por el proyecto de inversión, es mayor que la suma de las salidas actualizadas. Esto significa que el proyecto de inversión es viable; en caso contrario, el VAN es negativo y la inversión sería un error.

Si el VAN es 0, tampoco se realizará la inversión dado que, aunque no sea inviable, esta no reportaría ningún beneficio. Si hay varios proyectos de inversión y más de uno da un VAN positivo, se escogerá aquel con un valor del VAN más alto.

El VAN es una herramienta que resulta sumamente beneficiosa a la hora de evaluar posibles proyectos de inversión de nuestras empresas.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es uno de los métodos de evaluación de proyectos de inversión más recomendables. Se utiliza frecuentemente para analizar la viabilidad de un proyecto y determinar la tasa de beneficio o rentabilidad que se puede obtener de dicha inversión. Estrechamente ligado al VAN, el TIR también es definido como el valor de la tasa de descuento que iguala el VAN a cero, para un determinado proyecto de inversión. Su resultado viene expresado en valor porcentual.

Es sumamente confiable cuando la empresa quiere determinar la rentabilidad y viabilidad de un proyecto de inversión. El TIR utiliza el flujo de caja neto proyectado y el monto de la inversión del proyecto. Aunque, esa confiabilidad se ve disminuida si se compara la rentabilidad de dos proyectos diferentes, debido a que no toma en cuenta la variación entre las dimensiones de ambos. En conclusión, TIR es el porcentaje de beneficio o pérdida que se puede obtener de una inversión.

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

En donde:

- F_n es el flujo de caja en el periodo n .
- n es el número de períodos.
- I es el valor de la inversión inicial.

Y sus resultados se interpretan de la siguiente manera identificando “ r ” como el coste de oportunidad.

Si la TIR es $< r$ se determina que el proyecto debe ser rechazado.

Si la TIR es $> r$ entonces el proyecto será viable y puede ser aprobado.

En el caso de que la TIR = 0, el proyecto en principio debe ser rechazado. Es cierto, que desde el punto de vista estratégico puro, se podría decidir invertir, pero a nivel financiero no compensa asumir dicho riesgo.

PARA RECORDAR

El cálculo VAN y TIR son instrumentos financieros que le permiten a las personas emprendedoras evaluar la rentabilidad de cada proyecto en el que invierten, es decir, determinan si el proyecto es viable o no. Y en un cálculo inverso (realizando simulaciones) verificar que financiación necesita el proyecto de emprendimiento. O sea, definir cuanto endeudamiento puede permitirse mi proyecto para permanecer viable.

Una startup, un bar, una tienda online o tu propia marca de zapatillas, da igual el proyecto que quieras llevar a cabo, todos ellos necesitan en mayor o menor medida financiación. Poder financiar nuestros proyectos de emprendimiento siempre es interesante pero no siempre puede ser conveniente. A veces el coste de financiación puede poner en peligro el desarrollo del mismo si en circunstancias del mercado, no logramos alcanzar niveles de ventas e ingresos para hacer frente a las obligaciones surgidas de la financiación.

Tras analizar las necesidades financieras del proyecto de inversión y ser conscientes de su capacidad máxima de endeudamiento para los distintos escenarios en los que se puede encontrar la empresa, la persona emprendedora deberá identificar el tipo de producto que mejor se adapta a sus necesidades y, entre aquellos, decantarse por los productos financieros que le aporten los mejores resultados al precio más competitivo.

Aunque el coste no sea nunca el único criterio para seleccionar una fuente de

financiación entre varias, siempre es una información valiosa ya que permite:

- Escoger, para su financiación, entre aquellas fuentes que presenten menor coste.
- Permite homogeneizar fuentes financieras que presentan distintas características, en cuanto a desembolsos exigidos y/o plazos de devolución.
- Rechazar aquellas aplicaciones de fondos o proyectos de inversión que, como mínimo, no ofrezcan la posibilidad de cubrir los costes de los recursos financieros empleados.
- Entre los factores más destacados para establecer comparaciones entre los diferentes productos y proceder a la decidir cuál es el que más se adapta a los intereses del proyecto se encuentran: Tipo de interés o precio del dinero

3.2 Métodos de estimación de costes. Presupuestos.



Fuente: Google imágenes

Para que la empresa sea un negocio atractivo, nuestras ventas deben ser lo bastante amplias como para cubrir todos los costes y, además, proporcionar un beneficio que suponga una Rentabilidad aceptable en función a la inversión realizada. Lo más importante para generar Beneficio son las ventas y los costes.

La estimación de costes consiste en la identificación de todos y cada uno de los elementos que tendrán un coste dentro del proyecto, materiales, recursos humanos, servicios, equipos, sistemas, transportes, etc., en otras palabras, todos los recursos que se necesitarán para llevar a cabo todas las actividades que se han identificado y que generarán un coste al proyecto empresarial.

La correcta estimación de los costes que conlleva la puesta en marcha y funcionamiento de los proyectos empresariales va a marcar todos los análisis posteriores relacionados con la rentabilidad o situación del proyecto. Por lo tanto, no es nada equivocado empezar el análisis de todo lo relacionado con la financiación precisamente por los costes.

Vimos que los costes en la gestión económico-financiera se dividen generalmente en costes fijos y costes variable. Igual de relevantes, algunos conllevan mayor complejidad de estimarlos especialmente al inicio de la andadura del proyecto empresarial. ¿Por qué? Porque a veces no sabemos determinar bien algunas de las variables que influyen en los costes, porque en algunos tipos de negocio (especialmente en servicios) la clasificación en costes fijos y variables es compleja o finalmente, porque desconocemos aún como realmente irá funcionando nuestro proyecto (o sea, podemos caer en el error de ser demasiado optimistas p.ej. estableciendo tiempo de algunas tareas). La persona emprendedora debe valorar el componente de riesgo: si ponemos en marcha un negocio con más costes fijos, el riesgo es mayor. Si tenemos más costes variables, el riesgo es menor. Riesgo y rentabilidad también van alineados: a más riesgo más rentabilidad. Las empresas que tienen más costes fijos, una vez que los han cubierto, tendrán mayor rentabilidad.

Por lo tanto, saber estimar los costes vinculados a la creación y el futuro funcionamiento del proyecto empresarial, marcará no solamente una buena previsión de fondos sino también las oportunidades de financiación externa más ventajosa.

Lo primero que la persona emprendedora debe tener en cuenta es que, para incrementar los ingresos y maximizar las ganancias de un negocio, el coste de producción es una de las variables que no puedes perder de vista. Los costes de producción son los desembolsos que se realizan en una empresa para llevar a cabo sus procesos productivos. Están pues vinculados de manera inequívoca y directa con la fabricación de productos o a la prestación de servicios. Para calcular los costes de producción es necesario identificar y sumar los costes de los materiales directos, la mano de obra directa y los costes indirectos de fabricación/servicio.

Aquí vemos que es necesaria otra clasificación de los costes en DIRECTOS E INDIRECTOS.

Los costes directos son aquellos directamente relacionados con la producción o venta de los productos o servicios de la empresa.

Y los costes indirectos son los gastos que no están directamente relacionados con la producción o venta, por lo tanto, el mayor volumen de producción o venta no afecta a estos costes.

Y esto ya no es del todo fácil. Si bien, en algunos sectores y actividades empresariales la estimación de coste de producción vendrá dada por los costes de los proveedores (que la persona emprendedora puede conocer a través de los presupuestos) y realizarlo acorde a la intensidad de uso en el proceso productivo. Pero es necesario decir que ya con los costes de personal puede no ser tan fácil, y mucho menos con los costes indirectos vinculados al producto o servicio.

Ejemplo Práctico

Calculo estimado de costes indirectos una empresa que presta servicios de paisajismo y jardinería:

CALCULO DE COSTES INDIRECTOS

			COSTES DIRECTOS		COSTES INDIRECTOS	
INGRESOS	202.300	100%				
Jardinería	120.000	59%				
Paisajismo	80.000	40%				
Otros	2.300	1%				
GASTOS	-180.175	-89%	-117.967	-58%	-62.208	-31%
Gastos directos	-67.000	-33%	-67.000	-33%	0	0%
Material	-50.000	-25%	-50.000	-25%	0	0%
Personal externo	-17.000	-8%	-17.000	-8%	0	0%
Gastos de personal	-80.000	-40%	-50.967	-25%	-29.033	-14%
Dirección	-30.000	-15%	-13.067	-6%	-16.933	-8%
Administración	-15.000	-7%	-4.350	-2%	-10.650	-5%
Técnicos	-35.000	-17%	-33.550	-17%	-1.450	-1%
Gastos generales	-33.175	-16%	0	0%	-33.175	-16%
Alquileres	-18.000	-9%	0	0%	-18.000	-9%
Publicidad	-2.000	-1%	0	0%	-2.000	-1%
Gestoría	-1.200	-1%	0	0%	-1.200	-1%
Suministros y comun.	-1.800	-1%	0	0%	-1.800	-1%
Amortización	-500	0%	0	0%	-500	0%
Otros	-9.675	-5%	0	0%	-9.675	-5%
Resultado	22.125	11%				

Existen algunos métodos de estimación de costes, especialmente para los productos intangibles, servicios o desarrollos tecnológicos que van a constituir el fundamento del proyecto empresarial. P.ej., estimar costes de desarrollo de una plataforma digital o de una aplicación móvil, es una tarea bastante compleja. En estos casos, las personas emprendedoras suelen usar alguno de los siguientes métodos de estimación de costes:

Tabla de costes fijos al año

El Juicio de Expertos	Consiste en preguntar y guiarnos por los conocimientos y experiencias de personas que han realizado un trabajo igual o semejante al cual le estamos determinando el coste.
Estimación por analogía	Referenciada también como Top-Down, porque se cuestiona el coste desde lo más general a lo más específico. Es utilizada cuando se cuenta con experiencia en proyectos anteriores, análogos o similares, que pueden servir de referencia.
Estimación paramétrica	Consiste en una estimación con base a parámetros, aunque también puede utilizar datos de proyectos anteriores y datos de referencia, su principal característica es que la estimación se realiza con base a la relación entre variables, por ejemplo, coste por cantidades producidas, horas hombre por desarrollo, transporte por recorrido, etc.
Estimación ascendente	Es un método para determinar los componentes del trabajo. El coste de cada paquete de trabajo o de cada actividad se calcula con el mayor nivel de detalle. El coste detallado luego se resume o se acumula en niveles superiores para fines de información y seguimiento.
Estimación con tres valores	Consiste en identificar tres posibles valores, el optimista, el pesimista y el más probable, para llegar a un único valor aproximado. Utilizada en escenarios inciertos y con diferentes antecedentes o muchos variables que puedan afectar el valor final.
El análisis de la reserva	Las estimaciones de costes pueden incluir reservas para contingencias, llamadas a veces asignaciones para contingencias con la finalidad de tener en cuenta la incertidumbre del coste.
Análisis de Propuestas para Licitaciones	Es el análisis de cuánto debe costar el proyecto, con base en las propuestas de vendedores calificados. Consiste en obtener estimaciones de costes para un trabajo específico por parte de proveedores, con lo cual obtendremos una idea aproximada de lo que costará el trabajo que requiere una o varias de las partes del proyecto.

También debemos tener en cuenta que la financiación externa es una manera de conseguir recursos para poder funcionar pero conlleva un coste. **El coste de esta financiación externa es el coste de la deuda.** Lo vamos a poder estimar en función al reajuste de la estimación inicial de costes cuando verifiquemos qué parte y con qué tipo de instrumentos podemos financiar.

Como podemos ver, estimar y asignar costes correctamente es esencial para la marcha del negocio. También para poder tenerlos en cuenta en la designación del precio final de venta con el que vamos a comercializar nuestro producto o servicio. La importancia de una buena estimación de los costes, podemos verla a lo largo de todos los análisis económico-financieros de nuestro proyecto empresarial.

PARA RECORDAR

El coste de oportunidad es un concepto que se encuentra muy presente en el mundo empresarial. Los proyectos empresariales se enfrentan a diario a una continua toma de decisiones. Desde cómo financiarse, a través de recursos propios o ajenos, hasta si poner o no una máquina de café en la oficina. Todas estas decisiones tienen como contrapartida una alternativa no elegida que acarrea cierto coste de oportunidad.

Por tanto, el **coste de oportunidad** vendría siendo el conjunto de recursos que se dejan de percibir cuando no se decide por una alternativa que pueda ser mejor o peor, siempre contando con recursos limitados.

Los costes se engloban en los documentos llamados presupuestos.

En general, **el presupuesto es un documento en el que se detallan los gastos y ganancias que se prevé que tenga un organismo, empresa u entidad (privada o estatal) en un periodo de tiempo determinado.**

En otras palabras, un presupuesto de una empresa es un plan de operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos económicos.

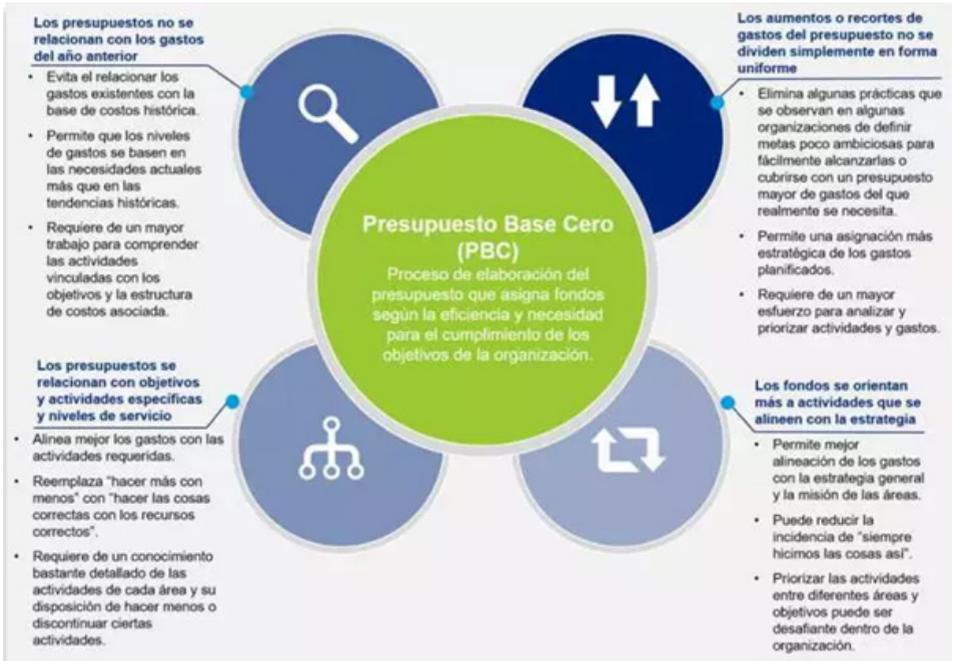
Elementos de un presupuesto



Las principales características de un correcto presupuesto son:

- **Regular.** Se realiza en periodos de tiempo determinados.
- **Integral.** Toma en cuenta a todos los sectores y áreas de la organización.
- **Previsivo.** Busca prever y organizar un período de tiempo futuro.
- **Cuantitativo.** Utiliza una unidad monetaria para representar el plan de acción.
- **Orientado a fines.** Busca el ajuste y optimización de metas generales o particulares.
- **Detallado.** Incluye toda la información necesaria para la descripción de situaciones.
- **Realista.** Realiza proyecciones en base a datos concretos y contrastados.

En el desarrollo de un proyecto de emprendimiento debemos tener en cuenta un tipo de presupuesto de modo especial. El presupuesto base cero es un documento que refleja cuánto y dónde se asignan los recursos de una empresa, con el objetivo de alcanzar más rentabilidad y eficiencia reasignando las partidas de gastos.



Fuente: Deloitte

3.3 Cómo lograr el equilibrio financiero y qué determina mi falta de liquidez.



Fuente: Pixabay

El **equilibrio financiero** de nuestro proyecto empresarial viene determinado por la estructura financiera que tengamos, que nos informará sobre qué cosas tiene la empresa en su poder y de dónde lo ha sacado, es decir, cómo se está financiando.

Un indicador muy importante que determina la salud financiera de la empresa es cómo de bien o de mal nos estamos financiando.

Una de las reglas de oro respecto a la financiación es aquella que dice que aquello que vaya a estar en la empresa durante más de un año, siempre lo financiemos a largo plazo (como puede ser la comprar de una nave industrial, una máquina o un terreno).

Normalmente este tipo de inversiones son muy cuantiosas, por lo que lo más probable es que necesitemos ayuda externa (deuda) para adquirirla. Pues bien, a la hora de devolver esta ayuda, lo mejor es diferirlo en el tiempo, a cuanto más años mejor.

Imaginemos que nos hemos comprado una casa y que nos comprometemos a devolver el préstamo que nos han concedido para su adquisición en seis meses. Imposible. Pues en la empresa es lo mismo.

Vale, y ¿cómo se mide esto? ¿De dónde sale la información sobre si mi empresa es saludable o no? La estructura financiera de la empresa nos la facilita el famoso **balance de situación**, que ya vimos en que consiste en los capítulos anteriores.

El **balance** es la foto que hacemos de nuestra empresa en un momento determinado del tiempo. El balance es un informe patrimonial que detalla lo que tenemos a quien se lo debemos. Desglosa las inversiones y quien las está financiando. El balance es un documento fundamental que, bien ordenado, nos va a facilitar mucha información sobre el funcionamiento de nuestra empresa.

Ejemplo Práctico

En una tienda de juguetes, el conjunto de bienes, derechos y obligaciones podría ser el siguiente:

Local donde se aloja la tienda, mobiliario de la tienda, ordenadores, dinero en efectivo, factura pendiente de cobro o pendiente de pago a un proveedor o deuda con el banco.

El balance representa la foto de la empresa en un momento concreto. Recoge el conjunto de bienes, derechos y obligaciones de la empresa, a una fecha determinada y entre otros los siguientes aspectos del patrimonio:

- La valoración de los bienes de la empresa.
- La valoración de las facturas pendientes de cobro.
- La tesorería.
- El resultado del ejercicio.
- Las ventas que ya hayan sido cobradas a los clientes.
- Las deudas con entidades de crédito y con las Administraciones Públicas.



Fuente: Pixabay

Una vez clasificado el balance por masas patrimoniales podemos dar respuesta a los objetivos planteados al comienzo de este libro: ¿Está el Balance de nuestra empresa equilibrado?

Un balance está equilibrado cuando los recursos permanentes (patrimonio neto + pasivo no corriente) es mayor al Activo No Corriente:

$$\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo No Corriente} > \text{Activo No Corriente}$$

Este es uno de los conceptos financieros más importantes, el fondo de maniobra. Representa la parte de los recursos permanentes (patrimonio neto + pasivo a largo plazo) que financian nuestro activo corriente:

$$\text{Fondo de Maniobra} = \text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo No Corriente} - \text{Activo No Corriente}$$

PARA RECORDAR

Esta es una de las reglas de oro que debe cumplir nuestra empresa, e implica que todas las deudas a largo plazo que tenemos van a cubrir todas nuestras inversiones permanentes (activo no corriente). Quiere decir que los recursos permanentes de la empresa (patrimonio neto + pasivo no corriente) deben ser suficientes para financiar tanto la estructura fija (activo no corriente) de la empresa, así como una porción razonable de su activo corriente.

Esta es una de las reglas de oro que debe cumplir nuestra empresa, e implica que todas las deudas a largo plazo que tenemos van a cubrir todas nuestras inversiones permanentes (activo no corriente). Quiere decir que los Recursos Permanentes de la empresa (patrimonio neto + pasivo no corriente) deben ser suficientes para financiar tanto la estructura fija (activo no corriente) de la empresa, así como una porción razonable de su activo corriente.

Si las inversiones permanentes las financiamos a corto plazo vamos a estar obligados a tener que negociar cada año con el banco para renovar la financiación. Si por alguna casualidad o motivo, la política de nuestros financiadores cambia tendremos un problema de liquidez.

Por lo tanto, una empresa será más estable cuando su estructura fija se encuentre financiada con recursos permanentes, es decir que nuestro fondo de maniobra sea positivo. Entonces podremos afirmar que nuestro balance está equilibrado.

La liquidez es el segundo pilar de los tres sobre el que asienta la sostenibilidad de una empresa. El tener dinero a disposición que nos permita acometer pagos y los compromisos adquiridos es fundamental para nuestro funcionamiento. Al final, lo que pretendemos cuando generamos nuestra actividad y montamos nuestra empresa es ganar dinero. De manera sostenible debe ser, pero al fin y al cabo es ganar dinero. La liquidez es lo que mueve a la pyme, lo que le permite comprar materias primas, contratar personal, externalizar algunos procesos, hacer publicidad, etc.

La liquidez en la empresa viene representada por el dinero en efectivo y el dinero que tenemos en el banco. La suma de ambas es lo que llamamos disponible, ya que se encuentra a nuestra disposición para hacer frente a nuestros compromisos. Este disponible se encuentra en el activo corriente del balance.

Es indudable que el tener una buena posición de dinero disponible es muy ventajoso, especialmente para el caso de crisis financieras. Sin embargo, el exceso de liquidez como norma, provoca ineficiencias y sobrecostos innecesarios. La empresa debe tener disponible la tesorería que necesite para funcionar. El exceso de dinero en efectivo debe estar en alguna inversión que le genere más rendimientos o bien minimizando deuda con prestadores, lo que nos reducirá los gastos financieros.

El termómetro de liquidez va asociado en muchas ocasiones al carácter más o menos conservador del responsable de la empresa. Está bien ser conservador en este sentido, si bien esto no debe inducir a gastos innecesarios o a ineficiencias en nuestra empresa.

Aun así, el problema al que se suelen enfrentar las empresas no es de exceso de liquidez, sino todo lo contrario. La falta de liquidez es un problema muy serio. El disponer de un balance equilibrado es el primer paso para no tener problemas de liquidez, ya que nos aseguramos de que nuestras inversiones estén financiadas correctamente (patrimonio neto + pasivo no corriente > activo no corriente).

El hecho de ser previsores y anticiparnos a posibles problemas de Liquidez, es otro factor determinante. Si llegado el día de afrontar nuestros pagos no tenemos recursos suficientes, tenemos un problema grave.

Este problema lo podríamos tener resuelto si hemos sido previsores y hemos dispuesto de financiación externa a tiempo para ello.

Por lo tanto, y llegado este momento, nos vemos obligados a negociar con el banco. El problema de acudir a un banco cuando tenemos un problema de liquidez es triple:

- 1)** Que el banco, ante nuestra falta de previsión, confíe en nosotros y en que se lo vayamos a devolver.
- 2)** Que nuestra posición negociadora cuándo tenemos tanta urgencia, se debilita.
- 3)** Que el banco nos va a cobrar más a través de comisiones y tipos de interés más altos.

Por lo tanto, la anticipación a un posible problema de liquidez es el segundo factor determinante, ya que nos otorga credibilidad y capacidad negociadora frente a las entidades financieras.

La otra variable para no tener problemas de liquidez es la gestión del período de maduración.

El período de maduración es el número de días que transcurren desde que pagamos a nuestros proveedores hasta que cobramos a nuestros clientes, que debe ser el menor posible. Si es cierto que muchas veces el pago de nuestros clientes está dado por el tipo de negocio que estamos desarrollando (p.ej. comercio con parte de cobros por caja), siempre podemos realizar el esfuerzo para negociar fechas de pago con nuestros proveedores. **No obstante, deberemos de adaptar nuestra política de compras a las necesidades reales de nuestras ventas.** Por lo tanto, es muy importante negociar con nuestros proveedores para reducir el tiempo de suministro y/o de producción.

PARA RECORDAR

Los puntos más importantes sobre la Liquidez:

- La liquidez es como la gasolina del coche. Por muy buen motor que lleve, sin gasolina no funciona.
- No olvidar la regla básica de liquidez: Aquello que vaya a estar físicamente en nuestra empresa durante más de un año, siempre lo financiamos a largo plazo.
- El disponer de un fondo de maniobra positivo ayuda a no tener problemas de liquidez (balance equilibrado).
- Cobrar por anticipado es positivo siempre que seamos conscientes que ese dinero no es nuestro hasta que se finaliza el tratamiento.
- Realizar previsiones de tesorería nos ayuda a mejorar la liquidez.
- La anticipación ante un problema de liquidez es muy importante, ya que nos otorga más margen para la negociación con entidades financieras.
- Reducir el período de maduración a través de la gestión de existencias, cuentas a cobrar y cuentas a pagar.

Preguntas para reflexión

¿Tienes definidos los costes directos e indirectos de la puesta en marcha de tu proyecto empresarial?

La financiación que requiere la creación de un negocio, ¿la has estimado en función a los recursos reales?

¿Cómo han salido los valores de VAN y TIR de tu proyecto de emprendimiento?

¿Sabes que puedes hacer en cada uno de los casos?

¿Qué fuentes de financiación elegirías para tu proyecto para mejorar su rentabilidad?

¿Esperas tener una buena liquidez en los primeros años de tu proyecto emprendedor? ¿Cómo lo vas a conseguir?

Cuadro Resumen

Tomar la decisión sobre la forma de financiación y sobre la inversión necesaria es de vital importancia para la creación de una empresa.

Antes de elegir entre las diferentes alternativas de financiación debemos analizar bien la inversión que vamos a acometer con ese dinero. A través de este estudio, y dependiendo de las características de cada proyecto, la inversión puede calificarse mejor para uno de los instrumentos financieros u para otro.

El endeudamiento representa qué cantidad de los recursos necesarios para nuestra actividad son de fuera de la empresa, es decir, no lo han puesto los accionistas.

Saber estimar los costes vinculados a la creación y futuro funcionamiento del proyecto empresarial, marcará no solamente una buena previsión de fondos sino también las oportunidades de financiación externa más ventajosa.

El equilibrio financiero de nuestro proyecto empresarial viene determinado por la estructura financiera que tengamos, que nos informará sobre qué cosas tiene la empresa en su poder y de dónde lo ha sacado, es decir, cómo se está financiando. La liquidez es el segundo pilar de los tres sobre el que asienta la sostenibilidad de una empresa. El tener dinero a disposición que nos permita acometer pagos y los compromisos adquiridos es fundamental para nuestro funcionamiento.

Anticiparse a un posible problema de liquidez es un factor determinante, ya que nos otorga credibilidad y capacidad negociadora frente a las entidades financieras.



4. Fuentes de financiación. Los instrumentos financieros.



Fuente: Google imágenes

Tomando en cuenta que la financiación es uno de los puntos más importantes para lograr sacar adelante el proyecto empresarial conocer bien todos los aspectos relacionados con las fuentes de financiación y los instrumentos financieros puede constituir una piedra angular para la puesta en marcha y futura rentabilidad de los negocios.

Recordemos de nuevo el concepto de la financiación. Es conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas. Por lo tanto, de vital importancia para los proyectos de nueva creación. Para desarrollar su actividad diaria y llevar a cabo sus proyectos de inversión la empresa necesita disponer de recursos financieros. A los orígenes de los distintos recursos financieros se les denomina fuentes de financiación.

No obstante, en la realidad del mercado español, la financiación de las ideas de negocio, proyectos de crecimiento incierto o micropymes son un desafío continuo. La incertidumbre y los ratios de rentabilidad en los primeros años de funcionamiento de un proyecto empresarial, hacen de él una zona de muchas tensiones y dificultades para alcanzar la financiación necesaria para una entrada fuerte en el mercado. Muchos de los proyectos de emprendimiento, de diversas características,

son infra-financiados por las dificultades de acceso a los instrumentos adecuados, por el rechazo de la persona emprendedora a asumir deudas o nuevos compromisos financieros o por las previsiones de crecimiento en algunos de los sectores empresariales.

No obstante, en el mercado existe una gran variedad de oportunidades de financiación y para seleccionar correctamente la fuente que mejor se ajusta a nuestro proyecto es necesario conocerlas a todas, y comprender sus ventajas y desventajas.

4.1 Esquema de fuentes de financiación



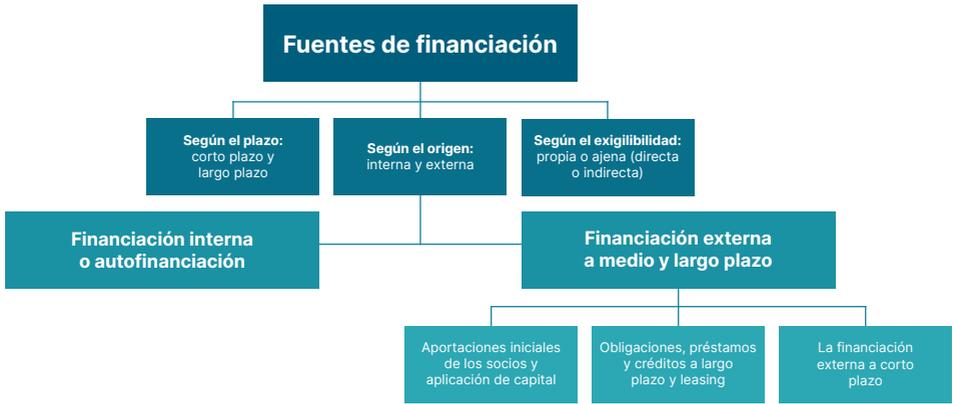
Fuente: Pixabay

La principal clasificación de las fuentes de financiación se realiza en base a la procedencia, en dos grandes bloques: Financiación interna y Financiación externa.

La **financiación interna** está constituida por aquellos fondos que provienen de la propia empresa.

La **financiación externa** está constituida por los fondos que provienen del exterior de la empresa.

En función de la disponibilidad de recursos propios, las previsiones de crecimiento del negocio y de sus futuros ratios de rentabilidad, la persona emprendedora ha de proceder con la selección de una o varias fuentes de financiación acorde con las necesidades de la actividad empresarial que está poniendo en marcha o desarrollando.



PARA RECORDAR

Incluso cuando un proyecto empresarial sea elegible para acceder a todas las fuentes de financiación, no todas serán adecuadas para sus características o circunstancias. El encaje entre el proyecto empresarial y las fuentes de financiación marcará su rentabilidad, crecimiento y futuro acceso a otras fuentes de financiación.



A) Según el plazo de devolución

Las fuentes de financiación pueden clasificarse en función del tiempo que pase hasta que haya que devolver el capital prestado. Desde esta perspectiva cabe distinguir entre financiación a corto plazo y financiación a largo plazo.

Fuentes de financiación a corto plazo son aquellas en las que se cuenta con un plazo igual o inferior al año para devolver los fondos obtenidos.

Fuentes de financiación a largo plazo son aquellas en las que el plazo de devolución de los fondos obtenidos es superior al año. Esta es la financiación básica o recursos permanentes.

B) Según la titularidad de los fondos obtenidos

Las fuentes de financiación pueden clasificarse según si los medios de financiación pertenecen a los propietarios de la empresa o si pertenecen a personas ajenas a la empresa. Según este criterio, las fuentes de financiación se clasifican en financiación propia y financiación ajena.

Según este criterio, cabe distinguir entre financiación interna y financiación externa.

La financiación propia (o no exigible) es aquella en la que no hay que devolver los fondos recibidos.

La financiación ajena es aquella en la que el titular de los fondos prestados es ajeno a la empresa y por lo tanto hay que devolvérselos.

Ejemplos de financiación propia serían las aportaciones de los socios, que no se devuelven salvo en caso de disolución (en este caso, se habla de financiación propia externa), las reservas, las amortizaciones y las provisiones (en este caso, se trata de financiación propia interna).

4.2 La autofinanciación: financiación interna. Reservas. Amortizaciones y provisiones.

Como acabamos de leer, la **financiación interna** es una fuente de financiación propia y, por consiguiente, a largo plazo. Por lo general, se destina a financiar el activo no corriente, **aunque también puede contribuir a la financiación de una parte del activo corriente.**

PARA RECORDAR

La **autofinanciación o financiación interna**, es aquella consistente en la aplicación de recursos financieros que proceden de la misma empresa, sin recurrir a la financiación externa. La autofinanciación procede de la inversión inicial o de los beneficios obtenidos por la empresa y no repartidos que se destinan a la ampliación o mantenimiento de la actividad.

Las principales modalidades de autofinanciación son dos, la autofinanciación de mantenimiento y la autofinanciación de enriquecimiento o de ampliación.

Autofinanciación de mantenimiento. Es la formada por los beneficios que se retienen para que se mantenga la capacidad económica de la empresa. Se forma con las amortizaciones del activo material e inmaterial y las provisiones sobre elementos del activo corriente y del activo no corriente.

Autofinanciación de enriquecimiento o de ampliación. Es la formada por los beneficios retenidos para acometer nuevas inversiones y permitir que la empresa crezca. La autofinanciación de enriquecimiento está formada por los beneficios que no se reparten a los socios (las reservas), sino que se retienen en la empresa para poder realizar nuevas inversiones.

Las **amortizaciones**, contablemente hablando, son la imputación al beneficio de cada ejercicio económico de la depreciación sufrida en ese ejercicio por los activos no corrientes. Son costes que se deducen de los ingresos para calcular los beneficios. Económicamente, el efecto es el mismo. En lugar de reducir las amortizaciones de los beneficios, se puede retener una parte del beneficio y crear un fondo de amortizaciones para reponer el activo no corriente cuando se haya

depreciado y haya que sustituirlo. En este sentido, las amortizaciones son una autofinanciación de mantenimiento.

Las **provisiones** también constituyen desde el punto de vista económico una autofinanciación de mantenimiento. Son cantidades que al calcular el beneficio se deducen de los ingresos, para cubrir pérdidas que aún no se han declarado o no se han puesto de manifiesto, como por ejemplo, las que se realizan cuando se sabe que un cliente no pagará su deuda.

Este tipo de autofinanciación implica financiación de inversiones para mantener el valor productivo del negocio. Las provisiones, son también una parte del resultado de la empresa, que crea un fondo para hacer frente a ciertas pérdidas que aún no se han producido, o bien futuros gastos.

Para entender este concepto debe señalarse que el **beneficio** va conformándose a lo largo de los diversos ciclos de explotación y puede estar materializado en bienes y derechos. Por otro lado, el beneficio no es una cantidad de dinero que se encuentra en la caja de la empresa al final del ejercicio. En realidad, en muchas ocasiones la decisión de reparto o retención de beneficios al final del ejercicio no existe como tal, sino que consta de innumerables decisiones que se toman a lo largo del ejercicio. Estas decisiones suponen inmovilizar beneficios y fuerzan su retención. Por ello, cuando finaliza el ejercicio, distribuir todo el beneficio podría requerir la venta de parte del activo inmovilizado.

Veamos ahora el coste de esta fuente de financiación. Aunque las **reservas** no hay que remunerarlas, esto no quiere decir que no tengan coste. La inmovilización de unos recursos siempre conlleva un coste de oportunidad, al que hay que añadir el coste de atender las expectativas de los accionistas. De este modo, si una empresa acapara reservas a cambio de expectativas de crecimiento y estas no se cumplen, tendrá lugar un desplome del precio de las acciones. Por ello siempre se debe buscar un equilibrio.



Fuente: Google pixabay

Los fondos de amortización y provisiones, a diferencia de las reservas, no representan un crecimiento para la empresa, sino que suponen una autofinanciación de mantenimiento. El dividendo es la fracción de los beneficios de una empresa o sociedad que se reconoce a los socios como retribución periódica del capital que han invertido.

Tabla de Ventajas y desventajas de la autofinanciación

Ventajas

- 1)** Brinda autonomía financiera y reduce la dependencia del sector financiero, de las fluctuaciones de los tipos de interés y de la falta de liquidez en los sistemas financieros.
- 2)** Cuando se compara con la ampliación de capital, que es otra forma de obtener recursos propios, resulta operativa y administrativamente es más simple y barata.
- 3)** Produce una mayor rentabilidad financiera en la empresa al reducir los gastos financieros, bancarios y administrativos, en los que hay que incurrir cuando se acude a la financiación ajena.
- 4)** Si se acude a esta fuente de financiación no hay que pagar impuestos.
- 5)** Como ya hemos visto, tiene un menor coste que otras fuentes de financiación. En cualquier caso, no tiene un coste explícito, pero sí implícito.
- 6)** Provoca un aumento del valor contable de cada acción de la empresa que puede motivar a futuros accionistas a adquirir los títulos de la empresa. El problema reside en: repartir dividendos, o no repartirlos y autofinanciar la empresa. Por ello, la decisión de autofinanciarse está muy relacionada con las decisiones sobre distribución de dividendos.

Desventajas

- 1) Puede inducir a que se hagan inversiones poco rentables y escasamente sopesadas, en comparación con otras que se rechazan por no disponer de recursos financieros suficientes. Esto se debe a que la autofinanciación no tiene un coste explícito como un préstamo bancario, lo que puede inducir erróneamente a considerarla como «gratuita» y posiblemente suponga un cierto despilfarro.
- 2) Reduce el dividendo a los accionistas, ya que lo que se ahorra no se reparte, con el consiguiente descontento de los mismos.
- 3) Puede llevar a impedir la realización de grandes proyectos de inversión que son rentables, por no disponer de recursos financieros suficientes.
- 4) El pago de un menor dividendo, influye en el valor de cotización de la empresa ya que los accionistas ven que su inversión no obtiene la rentabilidad que otros productos financieros.

Ejemplo Práctico

Taller de juguetes de materiales reciclados. Coste de producción de juguetes.

Coste de producción/juguete

Coste de materias primas 7 €

Mano de obra 5 €

Costes corrientes indirectos de producción 2 €

Costes corrientes indirectos de distribución 1,5 €

Costes corrientes indirectos de administración 1 €

Amortizaciones 2 €

Total Costes 18,5 €

Precio de venta: 22,5 €

Beneficio Antes de Intereses e Impuestos (BAII): $22,5 - 18,5 = 4$ €/juguete

Fondos internos: BAII + Amortización = $4 + 2 = 6$ €/juguete

4.3 La financiación externa: pública y privada



Fuente: Pexels

Se llama **financiación externa** de la empresa a aquellos recursos financieros que la empresa ha obtenido de su entorno para financiar sus proyectos y su actividad. Entre las principales fuentes de financiación externa de la empresa se encuentran:

- **Las emisiones de capital.**
- **Las emisiones de deuda.**
- **Los créditos a corto, mediano y largo plazo a través del mercado.**

Centrándonos en las fuentes externas ajenas, nos encontramos con una gran variedad de instrumentos.

Las fuentes de financiación ajenas son aquellas que se obtienen del entorno financiero de la empresa, y que se caracterizan por tener un coste definido (intereses) deducibles de los impuestos, y por tener pagos contractuales, plazos de amortización y prioridad en caso de insolvencia.

Las fuentes de financiación de la empresa, según su naturaleza, se pueden clasificar en las siguientes:

Instrumentos de capital: son aquellos contratos que ofrece la empresa, en los que se negocia una participación residual en los activos de la empresa, una vez deducidos los pasivos. El ejemplo típico de este tipo de financiación externa es la emisión de acciones (capital social).

Instrumentos de deuda: son aquellos contratos que representan dinero prestado, que debe ser devuelto al acreedor en un momento futuro y que, generalmente, tiene un coste equivalente a una tasa de interés fija o variable. La principal ventaja que tienen los instrumentos de deuda frente a los instrumentos de capital es que cuentan con el llamado beneficio tributario, que se origina porque los intereses de la deuda que pagan las empresas, son deducibles fiscalmente, mientras que el pago de dividendos o beneficios no lo es.

4.3.1 Capital

Una empresa que ya está en funcionamiento puede obtener recursos del exterior mediante la captación de capital nuevo. Ampliación de capital puede proceder de los fondos propios de la empresa o del exterior.

Debemos saber que no todas las ampliaciones de capital, ni todas las emisiones de participaciones, generan nuevos recursos financieros para la empresa. Veamos dos casos siguientes:

- 1)** Cuando una empresa transfiere parte de las reservas (que en su mayoría provienen de la autofinanciación y son capital propio) a la cuenta de capital. El capital se amplía, pero se trata de un simple apunte contable, sin que se produzca ninguna aportación de recursos. Cuando esto ocurre, a los accionistas se les entregan acciones liberadas, esto es, acciones por las que no tienen que pagar nada.
- 2)** Si a los acreedores de la empresa se les ofrece la posibilidad de cambiar la deuda por una participación accionarial. En este caso, se emiten nuevas participaciones pero tampoco se produce una nueva aportación de recursos financieros.

PARA RECORDAR

Existe una financiación automática a través de los clientes y proveedores, ya que es generada por la propia actividad de explotación y su obtención es más sencilla que en la mayoría de otras alternativas de financiación. En el caso de clientes, el coste financiero viene dado por el descuento por pronto pago que se ofrece. En el caso de proveedores, el coste financiero corresponde a la renuncia que hace la empresa del descuento por pronto pago.

Por ejemplo, si un proveedor ofrece un descuento por pronto pago del 2% por pagar a 30 días, en lugar de pagar al vencimiento de la factura a 90 días, el coste financiero es del 2% por dos meses de financiación.

Es decir, si el cliente decide pagar a 90 días, está soportando un coste del 2% por dos meses de financiación. De hecho, este coste representa el ingreso al que renuncia para poder pagar más tarde.

Si una empresa decide llevar a cabo una ampliación de capital emitiendo nuevas participaciones con el mismo valor nominal que las antiguas, deberá de tener en cuenta el efecto que se ocasionará sobre el valor contable teórico para compensar a los antiguos socios. Al aumentar el número de socios o accionistas y permanecer constantes los fondos propios, el valor contable teórico se reducirá, lo que ocasionará un perjuicio a los antiguos socios. Este efecto se conoce como **efecto dilución**, que tiene lugar porque los nuevos socios o accionistas participan de las reservas constituidas por los antiguos socios o accionistas.

Tabla de ventajas y desventajas de las aportaciones iniciales de los socios y de las ampliaciones de capital

Ventajas

- 1)** Ofrece autonomía financiera y reduce la dependencia del sector financiero, de las fluctuaciones de los tipos de interés y de la falta de liquidez en los sistemas financieros.
- 2)** No tiene un coste financiero explícito y reduce los gastos financieros.
- 3)** Una elevada dotación de capital es un signo de solvencia para la empresa, especialmente de cara a las entidades financieras.

Desventajas

- 1)** Una empresa que cuenta con una gran dotación de capital puede sentirse inclinada a realizar inversiones poco analizadas, en comparación con otras empresas que cuentan con menos recursos propios.
- 2)** Cuando la ampliación de capital, se compara con la autofinanciación, que es otra forma de obtener recursos propios, resulta operativa y administrativamente más complicada y costosa.
- 3)** Las ampliaciones de capital tienen que tributar por el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales por ser operaciones societarias.
- 4)** Dada una cantidad obtenida como beneficios, si mayor es el capital social, menor será la rentabilidad sobre recursos propios.

También es necesario tener en cuenta que el coste del capital de esta fuente de financiación no es cero. Tiene un coste como cualquier otra fuente financiera, ya que deben **atenderse las expectativas de los socios**. Hemos de tener en cuenta que los socios esperarán un reparto de beneficios, o el dividendo para permanecer en nuestro proyecto.

Como sabemos, el dividendo es la fracción de los beneficios de una empresa que se reconoce a los socios como retribución periódica del capital invertido.

Ejemplo Práctico

Una pyme desea ampliar el capital en 350 acciones con un valor de emisión de 270 € por acción. El número de acciones antes de la ampliación es de 1.750. Considerando los valores: capital: 35.000 €; reservas: 175.000 €.

Si un accionista antiguo posee 175 acciones, ¿cuántas acciones nuevas podría suscribir si decide acudir a la ampliación de capital?

Solución

$$\begin{array}{l} 175 \text{ acciones viejas} \text{ ————— } x \\ 1.750 \text{ acciones viejas} \text{ ————— } 100\% \end{array} \quad x = 10\% \text{ de las acciones viejas}$$

Le corresponderá por tanto el mismo porcentaje de las acciones nuevas.
 $350 \cdot 0,1 = 35$ acciones nuevas

4.3.2 Capital riesgo y Business Angels. Fondos de inversión

Cuando hablamos de fuentes de financiación externas, ajenas y de capital, debemos conocer las figuras cada vez más comunes en el ámbito de aportaciones de capital a los proyectos empresariales o de emprendimiento. La figura de inversor toma un rol preponderante dentro de los mecanismos de financiación a través de ampliación de capital.

El inversor de capital riesgo (private equity), también conocido como socio financiero, tiene como objetivo la inversión en proyectos de negocio. Su función consiste en encontrar oportunidades y valorarlas para así considerar si puede sacar un beneficio económico del acuerdo con el empresario. A diferencia de las entidades de crédito, este tipo de inversores no actúa como un acreedor si no que entra a formar parte de la start-up como un socio más.

En España, el 91% de las empresas respaldadas con estos fondos son empresas con menos de 100 trabajadores, el 58% se encuentra en una fase avanzada de desarrollo del negocio y el 76% pertenece al sector de las TIC y de la tecnología digital.

Sin embargo, sólo durante un periodo de tiempo ya que posteriormente procederá a desinvertir para poder ganar dinero, lo que implica deshacerse de su participación en la empresa. En este sentido, es importante que el emprendedor conozca la filosofía del capital riesgo y no se dirija a ellos como si fueran una entidad de crédito)



Fuente: Pixabay

Actualmente existen diferentes tipos de inversores de riesgo, que han actuado en start-ups de la nueva economía y que han ayudado de una forma significativa a poner en marcha o dinamizar proyectos empresariales que difícilmente habrían podido acceder a otras fuentes de financiación estos son:

- **Capital semilla (Seed Capital).** Modalidad de capital de riesgo que consiste en la financiación preliminar para el desarrollo de un producto o inversión.
- **Capital de arranque (Start Up Capital).** Modalidad de capital de riesgo dirigido a empresas ya iniciadas, necesitadas de recursos financieros para la iniciación de una actividad económica.
- **Capital de expansión (Development capital).** Aplicado al capital de riesgo, inversiones en empresas ya operativas que precisan ampliar líneas de producción, consolidar la compañía o recuperar el equilibrio financiero.
- **Financiación puente (Bridge financing):** esta financiación se pone a disposición de las sociedades que se encuentran en la fase de llevar a cabo una

oferta pública de suscripción o de venta.

- **Financiación de rescate/reorientación (Turnaround):** se concede financiación a empresas o negocios que se encuentran en graves dificultades a fin de rehabilitarlos.
- **Capital de sustitución (Replacement):** esta operación tiene como finalidad sustituir a un grupo de accionistas, normalmente pasivos o no alineados, e incluye refinanciación de deuda bancaria.

El capital riesgo se configura como una fuente de financiación ventajosa respecto a la financiación bancaria, puesto que las entidades de capital riesgo están dispuestas, entre otras cosas, a participar financieramente en la empresa, mejorando su imagen y permitiendo la obtención de financiación adicional mediante endeudamiento.

Las entidades gestoras de capital riesgo no solo proporcionan una inyección de capital a las empresas en las que invierten, sino que también ofrecen experiencia y asesoramiento técnico, la profesionalidad de un equipo directivo con conocimientos de gobernanza corporativa y un seguimiento minucioso del negocio, puesto que su principal objetivo es que la empresa en la que han invertido crezca y se revalorice, para poder obtener un retorno que compense el riesgo en el que se ha incurrido. Otra ventaja de esta fuente de financiación es que es más estable a lo largo del ciclo que fuentes de financiación tradicionales como la deuda o el crédito.

También es necesario distinguir entre dos modalidades vinculadas al capital riesgo: venture capital y buyouts.

Venture capital el término se refiere solamente a las operaciones de financiación de nuevos proyectos empresariales. Sin embargo, el capital riesgo en sentido amplio comprende, no solo a estas operaciones, sino también las compraventas apalancadas de empresas en sus distintas modalidades.

Buyouts Son relativas a la inversión en las etapas iniciales de una actividad empresarial, proyectos de expansión y operaciones de inversión en sociedades con un mayor grado de madurez (buyouts)

Las fases de capital riesgo suponen unos hitos en la gestión del proyecto invertido y es importante conocerlas antes de solicitar las denominadas rondas de inversión, en las que los emprendedores presentan sus proyectos, empresas y la rentabilidad prevista ante los equipos de inversores.

Fases del Capital Riesgo



Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, en los últimos años, junto con la proliferación de las startups tecnológicas, han surgido diversas entidades que actúan como los Business Angels.

Según la Asociación Española de Business Angels (2012) como Business Angel se define a **un individuo que toma sus propias decisiones de inversión y que aporta su propio dinero, y en ocasiones su tiempo, a empresas no cotizadas promovidas por personas que le son ajenas. Aunque invierte en cualquier etapa del desarrollo, el 'Business Angels' desempeña un papel fundamental en la creación de empresas innovadoras al apoyar a los emprendedores en las fases iniciales del ciclo de vida de sus empresas (semilla y arranque).**

De igual manera, los emprendedores deberán conseguir un apoyo basado en algo más que las expectativas de retorno de inversión para recibir las primeras ayudas. De esta manera, para conseguir atraer a los Business Angels es clave conocer cuáles son las razones personales que le llevan a querer invertir en otros negocios y no sólo cuál es la rentabilidad que pueden esperar del trabajo.

La persona emprendedora o el equipo promotor del proyecto de emprendimiento puede solicitar ayuda y financiación de Business Angels en diferentes momentos del proyecto. No obstante, siempre suelen buscar una tipología de proyectos: escalables, con alto potencial del crecimiento y con las preferencias tecnológicas o sectoriales. Los Business Angels invirtiendo en las empresas en muchos casos definen su situación de madurez en el mercado. La mayoría de los inversores privados buscan las oportunidades de rentabilidad pero en sectores específicos.

Desde que nacen hasta que se consolidan, los proyectos de emprendimiento pasan por algunas etapas que suelen definir sus necesidades de financiación y por tanto marcan el tipo de instrumento de inversión que sea accesibles para ellos. Por ejemplo, los Business Angels quieren **participar** en el negocio en las **primeras fases del proyecto**. Estas son:

- **Etapas de semilla:** el emprendedor tiene una idea o un concepto para un negocio que necesita ser desarrollado y probado.
- **Etapas de puesta en marcha:** la idea ha podido desarrollarse hasta el punto en el que se necesita la preparación para la comercialización.
- **Etapas tempranas:** es el momento en el que se produce y distribuye un producto o servicio específico.



Fuente: Pixabay

Los inversores **prefieren** tener un **papel importante y activo** en la nueva empresa antes de salir al mercado, por eso suelen escoger etapas tempranas de su desarrollo. **Representa un desafío** para ellos, casi como una apuesta en circunstancias de alta incertidumbre en el que su propio dinero se ve implicado.

Hay varias tipologías de Business Angels, entre las más conocidas:

Business Angels empresariales	Invierten capital y participan de forma muy activa en la gestión (su media de inversión oscila entre los 50.000 y los 150.000 euros)
Business Angels trabajadores	Los que han decidido dar un giro a su vida y, además de invertir, quieren aportar un valor añadido constante a la nueva empresa a través de su propia actividad (la media de inversión estaría entre los 50.000 y los 90.000 euros)
Business Angel financiero	Aquel que busca fundamentalmente la rentabilidad y no interviene demasiado en la gestión (la media de inversión es la más alta; según algunos estudios, estaría entre los 150.000 y los 300.000)
Business Angel consultor	Aporta sus conocimientos y red de contactos, pero apenas capital (su media de inversión sería la más baja, entre 25.000 y 50.000 euros, y en algunos otros casos cobraría sus servicios a través de participaciones en la empresa.)

Fondos de inversión

Un fondo de inversión es un instrumento de inversión formado por el patrimonio de muchos inversores particulares, en el cual las decisiones de inversión se toman por una entidad gestora, que es quien ostenta la representación y administración del fondo de inversión, al carecer éste de personalidad jurídica.

La sociedad gestora realiza el control de la gestión y los riesgos, emitiendo un informe periódico de gestión. Por su lado, las entidades depositarias y los auditores controlan la labor de gestión de la sociedad gestora de los fondos. Los distintos tipos de fondos de inversión se pueden clasificar en función de varios criterios, uno de ellos es su vocación inversora, es decir, el tipo de activo en el que se invierte el patrimonio del fondo y el riesgo que asume el partícipe:

Fondos monetarios

Son fondos que invierten en el mercado monetario, en el que se negocia dinero en efectivo y otros activos (como operaciones de crédito y préstamos, pagarés de empresa o deuda pública), que están considerados como de bajo riesgo y alta liquidez. La duración media de su cartera es igual o inferior a seis meses.

Fondos de renta fija

El patrimonio se invierte principalmente en activos de renta fija (como bonos, obligaciones, pagarés o letras del tesoro). La duración varía en función del plazo de la inversión. El desempeño de los fondos de renta fija está ligado a la evolución de los tipos de interés. Además, cuanto menor es el plazo de vencimiento de los activos, menor será el riesgo pero también la rentabilidad potencial.

Fondos de renta variable

Este tipo de fondos invierten la mayor parte de su patrimonio (al menos un 75%) en acciones. En el mercado existe una amplia variedad de fondos según el área geográfica, el sector y la capitalización de las compañías en que se invierte. Los fondos de renta variable se dividen en subcategorías en función del mercado en el que inviertan (España, Zona Euro, Estados Unidos, etc.), los sectores (energía, telecomunicaciones, tecnológico, etc.) o de otras características que definan a los valores en que se invierte como, por ejemplo, la capitalización bursátil o el tamaño de la empresa. Los fondos de renta variable ofrecen rentabilidades potenciales mayores que los de renta fija, asociadas a un mayor riesgo.

Fondos mixtos

Son fondos con exposición tanto a activos de renta fija como de renta variable. Según el fondo, el porcentaje de inversión en cada uno de estos activos varía: en los fondos de renta fija mixta la inversión en activos de renta variable será inferior al 30%; en los fondos de renta variable mixta, la inversión en renta variable estará entre el 30% y el 75% del total.

Es importante conocer esta proporción ya que determinará el riesgo asociado al fondo y su potencial rentabilidad. Así, cuando el fondo mixto tiene un mayor porcentaje de inversión en renta fija, el potencial de rentabilidad es menor, pero también lo es el riesgo. De igual manera, cuanto mayor es el porcentaje de inversión en renta variable, mayor es el potencial de rendimiento pero también el riesgo que asume el partícipe.

Fondos globales

Son fondos que pueden invertir en un universo amplio de activos sin porcentajes predeterminados. Este tipo de fondos no tienen una política de inversión definida que lo encuadre en las categorías anteriores. Tienen libertad para no establecer porcentajes tope de inversión en renta fija o variable o para determinar la distribución geográfica de las inversiones. Esto hace que los fondos globales tengan asociado un alto nivel de riesgo.

Fondos de retorno absoluto

Son fondos que fijan como objetivo de gestión, no garantizado, conseguir una determinada rentabilidad en un determinado periodo, atendiendo a un riesgo también preestablecido.

Fondos total o parcialmente garantizados: son fondos que aseguran, a su vencimiento, la recuperación del 100% o un porcentaje inferior del capital invertido, respectivamente. Dentro de este tipo de fondos existen fondos garantizados de rendimiento fijo y fondos garantizados de rendimiento variable.

Fondos objetivo o de gestión pasiva

Persiguen un objetivo concreto de rentabilidad, no garantizado, o replicar un índice bursátil.

Sea cual sea el tipo de fondo de inversión, hay que tener en cuenta que ninguna inversión en productos financieros está exenta de riesgo de pérdida total o parcial del patrimonio, en función del riesgo asociado al fondo.

Otros fondos

Además de los anteriores, existen otros tipos de fondos de inversión que tienen una operativa distinta a la habitual, por su forma jurídica, su liquidez, el tipo de activos en que invierten o la estrategia que siguen, y a los que no se les aplican algunos aspectos de la normativa que rige los fondos, por lo que llevan asociado un nivel de riesgo mayor. Son, entre otros, los ETFs (fondos cotizados), los Hedge Funds (fondos de inversión libre), los fondos de fondos o los fondos de inversión inmobiliarios.

Algunos fondos de inversión que operan en Málaga:

- Think Bigger Capital, el fondo asociado a la inversora de talento Demium
- Keiretsu Forum
- Global Impact Fund

Todos estos con empresas malagueñas invertidas.

PARA RECORDAR

Los Business Angels son personas que invierten en proyectos con un elevado potencial de crecimiento y de beneficio, también llamadas startups. Compran participaciones de estos proyectos en estadios iniciales y en fase de crecimiento, a la espera de generar una plusvalía cuando la empresa entre en etapas posteriores y vendan estas participaciones. Además de dinero, pueden aportar experiencia y red de contactos. Es habitual que se organicen en grupos o redes.

4.3.3 Instrumentos financieros bancarios. Tipos de préstamos. Créditos bancarios. Leasing. Renting. Descuento comercial. Factoring



Fuente: Google Imágenes

En el otro extremo de la financiación de los proyectos empresariales se encuentra un grupo heterogéneo de instrumentos de entidades públicas y privadas que

constituyen fuentes de financiación potencialmente accesibles para cualquier tipo del proyecto emprendedor. Lo que puede ser la principal diferencia frente a los anteriormente descritos, capital riesgo y Business Angels que suelen estar al alcance de proyectos muy innovadores con unas expectativas muy altas del crecimiento.

Entre los instrumentos “más tradicionales” de financiación encontramos los siguientes:

1) Financiación ajena a corto plazo

Algunos ejemplos de este tipo de financiación serían los siguientes:

Microcréditos o líneas de crédito a corto plazo: se formaliza un contrato en el que una entidad financiera entrega una cantidad de dinero al negocio. Son préstamos de pequeño importe sin aval. Es un préstamo que se hace a una persona o a un grupo de personas para que puedan desarrollar algún proyecto; por ejemplo, para hacer un restaurante pequeño, una tienda o actividades económicas similares. Suele otorgarse sin tener que comprobar ingresos. Regularmente se solicitan documentos como comprobante de domicilio y un documento de identificación. A cambio, el destinatario se compromete a reembolsar el capital en el plazo y forma establecido. En el caso de las líneas de crédito, las compañías pueden retirar la cantidad que necesiten puntualmente y solo pagarán los intereses correspondientes a esa cifra, no por el total de la línea de crédito.

Ayudas y subvenciones: son las ayudas anuales que aprueban las administraciones públicas para impulsar la actividad empresarial. Existen diferentes ayudas en función del periodo de maduración del proyecto y las características del negocio.

Crédito: Cantidad de dinero, con un límite fijado, que una entidad pone a disposición de un cliente. Al cliente no se le entrega esa cantidad de golpe al inicio de la operación, sino que podrá utilizarlo según las necesidades de cada momento, utilizando una cuenta o una tarjeta de crédito. Los intereses de los créditos suelen ser más altos que los de un préstamo, pero, como ya hemos dicho, sólo se paga por la cantidad utilizada.

Crédito comercial: se conoce como crédito comercial al aplazamiento en el pago que se concede a un cliente por parte de una empresa en una compra de

bienes o servicios. En definitiva, consiste en combinar el retraso en el pago a los proveedores con el adelanto en el cobro de las facturas. De esta forma, se logra una liquidez a corto plazo sin coste adicional ni intereses.

Factoring: a través del mecanismo del factoring, una empresa cede un crédito (una factura o derecho de cobro) a una entidad financiera (factor) a cambio de que le abone esa cantidad de dinero. Las empresas pueden beneficiarse, además, de la cobertura del riesgo de impago y de la gestión del cobro asumidas por la entidad.

2) Financiación ajena a largo plazo

Encontramos varias alternativas de financiación a largo plazo dependiendo de su origen:

Préstamos a largo plazo: los préstamos a largo plazo están concebidos para financiar una inversión o un plan de negocio en un horizonte temporal de varios años. Así, para obtenerlos es necesario presentar a la entidad la documentación que refrende la viabilidad del proyecto a largo plazo.

- La amortización (devolución) del préstamo normalmente se realiza mediante unas cuotas.
- La operación tiene una vida determinada previamente. Los intereses se cobran sobre el total del dinero prestado.

Sus características son similares a las del crédito, la entidad financiera concede una cantidad al prestatario a cambio de que se la devuelva en una serie de cuotas establecidas más los intereses.

Leasing: las empresas recurren a esta práctica cuando necesitan un equipo productivo y no disponen del dinero necesario para comprarlo. La cuota incluye amortización e intereses, pero no mantenimiento y seguro. Permite la opción de compra, asumiendo todos los gastos derivados que comporta (matriculación, impuestos, averías...). La empresa de leasing adquiere el equipo al fabricante y se lo cede a la empresa, con la condición de que esta pague una serie de cuotas en concepto de alquiler. Al finalizar el contrato de arrendamiento, se puede acceder a la compra del bien.

Renting: funciona prácticamente de la misma forma que el leasing, con algunas diferencias. En este caso, la empresa de renting es la propietaria de los bienes y, por tanto, se encarga del mantenimiento y el seguro de estos. Cuota única (incluye gastos del bien). Más flexible para el arrendatario, no hay opción de

compra. Por lo general, el acuerdo no supera los cinco años y cuando finaliza este plazo el arrendatario está obligado a devolver el bien sin derecho de compra.

Empréstitos: un empréstito surge cuando una sociedad tiene una necesidad financiera muy elevada y, por tanto, le resulta complicado obtener un préstamo de un solo prestamista. En estos casos, la empresa divide el dinero que necesita en varias partes de igual valor (denominadas bonos u obligaciones). Estas se ofrecen al público y el que las adquiere estará prestando dinero a la empresa. Por su parte, la compañía tiene la obligación de devolver el dinero en el plazo pactado junto con una serie de intereses.

Una vez comprendida la clasificación de los instrumentos financieros que constituyen las fuentes de financiación para emprendedores y/o pymes. Es necesario profundizar en algunos de ellos, por el interés y relevancia que conllevan para los proyectos de pequeñas y medianas empresas.

Préstamo bancario y crédito.

Para la evaluación de la conveniencia de solicitar un **préstamo bancario**, hay que considerar las características de la operación, que incluye el tipo de interés y comisiones, las garantías que el banco puede solicitar (aval, hipoteca,...) y el plazo de amortización. Este último puede ser corto o largo en función del tipo de inversión a financiar. Cuando se invierte en activos inmovilizados lo más lógico es financiarlos a largo plazo.

En cambio, cuando se invierte en activos corrientes, lo más frecuente es financiarlos a corto plazo. De esta forma, se intenta que sea la propia inversión la que genere los flujos de caja que permitirán devolver el préstamo que la financia. En relación con el tipo de interés, la tendencia es pactar una variable en relación con el mercado. También se puede obtener un tipo fijo, aunque esta opción es más peligrosa cuando los mercados fluctúan.

Cabe destacar que no es fácil para un proyecto empresarial incipiente acceder a este tipo de financiación en base a la mera solvencia del proyecto (solvencia técnica y previsiones de ventas). En muchos casos el préstamo bancario a la persona emprendedora es otorgado con avales, garantías y en base a la solvencia personal de los promotores de proyecto.

A medio camino entre la inyección de capital por parte de un inversor privado, y del

préstamo que ofrecen las entidades bancarias, se encuentra el **préstamo participativo**. Esta forma de financiación suele tener unos requisitos de acceso bastante asequibles y su interés está ligado a la marcha de la empresa. Además, su amplio periodo de amortización y carencia lo hace una herramienta de financiación útil para empresas en etapas tempranas.

Los **préstamos participativos** tienen por filosofía y razón de ser promocionar la creación de proyectos empresariales viables y con perspectivas de crecimiento y consolidación. De ahí que lo habitual es que este tipo de préstamos se otorguen, principalmente, a través de entidades públicas dedicadas al apoyo del emprendedor. Sin embargo, también existen entidades privadas que ofrecen esta financiación. De cualquier manera, los préstamos participativos tienen tres características principales que los hacen únicos: interés, amortización y condiciones de acceso.

Por lo general, los préstamos participativos tienen dos tipos de interés. El primero de ellos siempre está presente y es el interés vinculado a la marcha de la empresa. Es, por tanto, un interés variable que cambia según diferentes criterios de evaluación, entre los cuales el más habitual es el del beneficio neto anual. Además, este tipo de interés suele venir fijado con unos mínimos y máximos.

Por otro lado, algunos préstamos participativos también tienen un interés fijo que se estipula en el momento de formalizar el contrato. Este interés es independiente de la marcha de la empresa y suele ser un diferencial que fija la propia entidad que concede el préstamo y que suele ser inferior al de los préstamos más tradicionales.

A la hora de conceder uno de estos préstamos, en lugar de exigir garantías personales o hipotecarias, las entidades piden un detallado **informe del modelo de negocio**. La intención es saber hasta qué punto la empresa tiene perspectivas de futuro y si es seguro o no invertir el dinero en ella.

Entre las ventajas de los préstamos participativos también se cuenta que los gastos financieros vinculados a estos, como las posibles comisiones o el interés, son deducibles de la base imponible del Impuesto de Sociedades.

La entidad que otorga el préstamo participativo puede exigir cierto poder en la toma de decisiones, para asegurarse de que la empresa seguirá evolucionando bien. De este modo, reduce el riesgo derivado de una mala decisión que haga perder dinero a la empresa y, por consiguiente, no permita devolver el préstamo.



Fuente: Google Imágenes

Si bien son los bancos quienes otorgan préstamos a las empresas, existen líneas de préstamos de otras entidades. Entre ellas destacan:

El Instituto de Crédito Oficial (ICO)	El Programa ENISA
<p>ICO posee varias líneas para financiar tanto proyectos de inversión como necesidades de liquidez de autónomos y empresas, entre las que destacan las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Línea ICO Empresas y Emprendedores. Financiación orientada a autónomos, empresas y entidades públicas y privadas, tanto españolas como extranjeras para acometer sus actividades empresariales y/o cubrir sus necesidades de liquidez dentro del territorio nacional. - Línea ICO Garantía SGR/SAECA. Financiación orientada a autónomos y empresas españolas o mixtas con capital mayoritariamente español que cuenten con el aval de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) o de la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria (SAECA). La tramitación de las operaciones se realiza directamente a través de las entidades de crédito, en las Sociedades de Garantía Recíproca o en SAECA. 	<p>ENISA apoya financieramente a través del préstamo participativo a las pymes de reciente constitución a través de dos líneas distintas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Línea Jóvenes Emprendedores. Dirigida a dotar de financiación a pymes de reciente constitución, creadas por emprendedores de hasta 40 años. - Línea Emprendedores. Dirigida a apoyar financieramente a pymes de reciente constitución, promovidas por emprendedores sin límite de edad.

PARA RECORDAR

Los préstamos participativos son un instrumento de financiación de proyectos empresariales que se caracterizan por la participación de la entidad prestamista en los beneficios de la empresa financiada, considerándose como una figura intermedia entre el préstamo tradicional y el capital riesgo. No exige avales, cuenta con un tipo de interés mixto (fijo y variable) y es compatible con otros préstamos.

Ejemplo Práctico

La sociedad X ha recibido el 1.1.X1 un préstamo a 5 años de la sociedad vinculada Y por importe de 400.000 euros que da derecho al prestamista a percibir una remuneración del 3% en caso de que el resultado al cierre del año sea positivo. ¿Cómo se distribuye el reconocimiento de la participación en beneficios?

Intereses de deudas, otras partes vinculadas ($400.000 \times 3\%$) – 12.000€

De las cuales:

Sociedad prestamista - 9.917,35 €

H.P. acreedora por retenciones practicadas (21%)- 2.082,65 €

Dado que el principal del préstamo no tiene la consideración de patrimonio neto, la retribución no tiene la consideración de pago de dividendos, sino la de gasto financiero.



Fuente: Pixabay

También en esta línea tenemos la financiación de proyectos empresariales vía entidades de crédito que engloba instrumentos tales como:

a) Descuento comercial En el descuento comercial, la empresa entrega los efectos a pagar por sus clientes al banco, y este le anticipa el valor actual de los efectos entregados, es decir, que le descuenta del valor nominal de los efectos, una cantidad determinada en concepto de intereses y comisiones pactadas. Las líneas de descuento se otorgan por una cantidad máxima y por un período de tiempo. Después de este período se puede revisar o cancelar la línea. Ésta es una forma muy habitual de financiación, a corto plazo, de las empresas.

b) Líneas de crédito Las líneas de crédito son contratos por los cuales una entidad financiera pone a disposición de un cliente que lo pide, una cantidad de dinero fijada por un límite, durante un tiempo determinado y a un coste establecido. Para calcular el coste efectivo de una línea de crédito, se han de tener en cuenta, además del tipo de interés, la comisión de apertura de la línea, la comisión de no disponibilidad por las cantidades no utilizadas y el coste de los saldos excedidos del límite concedido, que generalmente son muy elevados. La línea de crédito se concede, normalmente, por un plazo no superior a un año, una vez finalizado el plazo, el cliente ha de devolver la totalidad del crédito utilizado y cancelar la línea de crédito. En la práctica lo que se hace es renovar e, incluso, ampliar la línea de crédito. Esto implica en términos efectivos que un producto pensado para cubrir necesidades de financiación a corto plazo, se utilice como financiación a largo plazo.

Dicho de otra forma, las líneas de crédito, en la práctica, se convierten en préstamos. Por ello es importante conocer bien, cuáles son las necesidades de la empresa, ya que si de verdad es necesaria financiación a largo plazo es mejor pedir un préstamo, teniendo en cuenta que este instrumento, normalmente, tiene un coste menor que la línea de crédito y además se evita el riesgo de no renovación, al finalizar el año. Entre las ventajas de esta opción destaca el hecho de que los intereses se calculan únicamente, para la parte utilizada. En cambio, en los préstamos, los intereses se calculan sobre el principal concedido, independientemente de que se utilice o no. Otro aspecto a tener presente, es que cuando los saldos medios dispuestos son muy bajos, el efecto de la comisión de no disponibilidad hace que el coste financiero sea muy elevado.

c) Factoring Este producto consiste en la cesión que la empresa hace a una compañía de factoring de activos (facturas, letras, recibos) que dan derecho al cobro de cantidades de dinero en un plazo establecido. A las compañías de

factoring también se las denomina factor. Esta cesión comporta que se ceda al factor el derecho a cobrar estas cantidades, y éste abona una cantidad inferior a la suma de los nominales de los activos cedidos. Esta diferencia será el coste que se aplica por la compra de los activos. El factor puede asegurar el crédito, ello querrá decir que no podrá ir contra la empresa, en el caso que el deudor no haga efectiva la deuda. Esta posibilidad es optativa y no siempre es aceptada por el factor. Teniendo en cuenta el riesgo que corre el factor, éste escoge los activos que acepta y los que no, por lo que esta financiación se puede aplicar a aquellos activos que representen una deuda muy solvente, y es muy difícil de aplicar al resto de los activos.

Existen, esencialmente, dos tipos de factoring:

Factoring con recurso: el riesgo del impagado lo mantiene el prestatario. Es decir, en caso de impagado, la compañía de factoring no lo asume. Esta modalidad de financiación es muy similar a la del descuento comercial.

Factoring sin recurso: el factor adquiere todos los derechos y riesgos inherentes a los activos comprados a la empresa. Se trata de una opción en la que se combinan el descuento comercial y el seguro de crédito, ya que el factor además de financiar el efecto, cubre el riesgo de impago por parte del cliente. Al comparar el factoring con otras opciones hay que considerar que no es, sólo, una fuente de financiación sino que se trata también, de un seguro de crédito. El principal inconveniente del factoring es el alto coste que tiene. De todos modos, está especialmente indicado para las empresas que tienen como cliente a la Administración Pública, ya que hay compañías de factoring, especializadas en este sector. También es recomendable para empresas que trabajen con mucho margen y puedan soportar su elevado coste.

d) El leasing es un tipo de financiación bastante utilizado, en relación con todo tipo de inmovilizados y tiene tres variantes principales:

Leasing operativo: A todos los efectos (fiscales, contables y financieros) coincide con un alquiler. Se utiliza con bienes de interés generalizado, como son ordenadores o vehículos. En el contrato de leasing, que puede incluir el mantenimiento del bien, se sobrentiende que el arrendatario, no ejercerá la opción de compra.

Leasing financiero: Arrendamiento con opción a compra. Esta opción es muy interesante por las ventajas fiscales que presenta la amortización acelerada del bien, el tratamiento contable y financiero es como el de un préstamo. Las condiciones del contrato están diseñadas de forma que se sobrentiende, que el arrendatario ejercerá la opción de compra. Eso es así, esencialmente, por el reducido importe a pagar en esta opción de compra.

Lease-back (también conocido como retroleasing): Es una opción que utilizan empresas que necesitan tesorería y tienen inmovilizados vendibles, pero que los necesitan para las actividades ordinarias. De hecho, se trata de dos operaciones. Por un lado, se hace una venta del bien a la compañía de leasing y, por otra el vendedor se convierte en arrendatario, y una vez realizada la venta pagará las cuotas correspondientes a la compañía de leasing, para seguir utilizando el bien. Con la primera operación, la empresa que necesita tesorería la obtiene con la venta del bien. Con la segunda operación, el vendedor se convierte en arrendatario y al final de la vida del contrato, ejercerá la opción de compra para recuperar la propiedad del bien.

Las principales ventajas del leasing son de tipo fiscal, ya que permite amortizar el bien aceleradamente, y financiero, ya que permite disponer del cien por cien de la financiación del bien. El inconveniente es el alto coste, ya que acostumbra a ser un poco más caro que un préstamo bancario. Además, sólo es indicado para empresas que tengan beneficios importantes, para disfrutar de las ventajas fiscales, y que generen los recursos suficientes para atender unas cuotas bastante elevadas, debido al período corto que acostumbran a tener los contratos.

4.3.4 Aval. Garantía recíproca, Crowdfunding.



Fuente: Google Imágenes

A continuación, vamos a entender otros instrumentos disponibles para los proyectos empresariales. Estos son:

Aval

El aval es un tipo de garantía mediante la cual, un tercero, se compromete con el prestamista a hacer frente a la deuda si el avalado no cumple con el pago. Existen los llamados avales financieros y los avales técnicos. En el caso de financiar nuevas empresas, los más adecuados serían los avales financieros:

- Financiación para emprendedores.
- Préstamo de circulante (tesorería para nóminas, proveedores, etc).
- Préstamos de inversión (Inversión en activos fijos: maquinaria, equipos informáticos o medios de transporte).
- Pólizas de crédito (para afrontar desfases transitorios de liquidez por diferencias entre los flujos de cobros y de pagos).
- Leasing y factoring.

Los avales técnicos serían aquellos que garantizan compromisos no dinerarios con la Administración o terceros. Son muy habituales los destinados al anticipo de subvenciones, fianzas y licitaciones internacionales.

Garantía recíproca

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) son entidades financieras cuyo objeto

principal consiste en facilitar el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas y mejorar, en términos generales, sus condiciones de financiación, a través de la prestación de avales ante bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito, Administraciones Públicas, clientes y proveedores. Cada SGR tiene unas condiciones específicas, resultando por tanto conveniente analizar y comparar las condiciones específicas de acceso de cada una de las mismas.

Crowdfunding

Este sistema de financiación, conocido también como «cooperación colectiva» consiste en que los emprendedores consiguen a través de una plataforma micro-aportaciones, casi donaciones podríamos decir, a cambio de una recompensa (que puede ser simbólica) y una comunicación cercana y fluida para que conozcan el desarrollo del proyecto.

Crowdlending

El crowdlending es otra forma de financiación colaborativa en la que los inversores reúnen el capital necesario para poder dar un préstamo crediticio a los emprendedores. La principal diferencia respecto el crowdfunding es que, en el crowdlending, el inversor es quien recibe la propuesta de los interesados en recibir la financiación y, en el crowdfunding, son los inversores los que acuden a los proyectos.

Playfunding

Es un tipo de financiación en la que los emprendedores ganan dinero para su proyecto a partir de la visualización de anuncios publicitarios, los cuales insertan las empresas que lo patrocinan. Parece complejo pero no lo es tanto, su funcionamiento es sencillo: a través de una plataforma web, los emprendedores subirán su proyecto, manteniéndose a la espera de que una empresa los “patrocine”. Entonces, ésta insertará su spot publicitario en su web y, en función del número de visualizaciones, pagará a la empresa patrocinadora. De esta manera todos salen ganando; unos reciben dinero y otros dan a conocer su producto, negocio, idea, etc.

4.4 Subvenciones



Fuente: Google Imágenes

La subvención es una aportación de tipo económico percibida por una persona o grupo de personas desde un organismo público, la cual no debe reembolsarse. Su objetivo es ayudar a llevar a cabo una actividad que necesita una inversión alta o a la que la persona en cuestión no podría hacer frente en solitario. Actualmente se utiliza más el concepto de ayuda pública, considerando subvenciones a fondo perdido como una de las tipologías de las ayudas públicas.

Las subvenciones, son un mecanismo que permite a la administración pública intervenir en la actividad económica ya que, dependiendo de las ayudas que decida otorgar, puede potenciar determinadas operaciones en detrimento de otras. Por su carácter, una subvención puede ser reintegrable (que se puede restituir) o no reintegrable. Asimismo, por su naturaleza, puede ser dineraria o no. Además, se debe distinguir entre las finalidades de una subvención:

- Cuando se concede para asegurar una rentabilidad mínima o compensar déficits de explotación.
- Si se concede para financiar gastos específicos.
- Cuando se concede para adquirir activos (tanto intangibles como financieros) o para cancelar pasivos (condonación de deudas).

Los objetivos de una subvención pueden ser principalmente los siguientes:

- Facilitar la apertura de nuevos negocios.

- Ayudar a que las empresas no quiebren.
- Animar económicamente a un sector estancado.
- Promover la competitividad de los productos en el mercado.
- Mantener un esfuerzo constante en la innovación

Importante

El Ministerio de Industria, Comercio y Turismo ha publicado y mantiene actualizada a diario la Guía dinámica de ayudas e incentivos para la creación de empresas donde las personas emprendedoras pueden encontrar todas las ayudas disponibles según su ubicación geográfica. Más información en este enlace:

<http://www.creatuempresa.org/es-ES/PasoA Paso/Financiacion/Paginas/GuiaDinamicaCreacionEmpresas.aspx>

4.5 Ventajas y desventajas de diferentes fuentes de financiación

Recordemos que la financiación es un mecanismo para que una persona emprendedora o empresa puedan acceder a fondos que les permitan llevar a cabo sus actividades, inversiones y proyectos. Anteriormente hemos visto las características e incidencias que pueden tener cada uno de los instrumentos sobre el proyecto empresarial. Pero a veces es necesario tener en cuenta una realidad más operativa de los negocios. El principal criterio que suelen tener en cuenta las personas emprendedoras son la rapidez de acceder la financiación, el volumen de financiación, las condiciones de esta y posibilidad de acceder a un instrumento u otro. Aunque en muchos casos, esta ponderación se reduce a la posibilidad de ser capaz “devolver” la financiación (o lo que se denomina el retorno) antes o después de 12 meses.

Por eso, las decisiones de carácter financiero deben ser las más acertadas posibles, y mejor ajustadas a la realidad de cada proyecto empresarial. Existen diferentes ventajas de distintos instrumentos vinculados a las fuentes de financiación. La mejor distinción para entenderlos suele ser en fuentes de financiación a corto plazo y largo plazo:

• Financiación a Corto Plazo

Este mecanismo se utiliza para obtener liquidez inmediata y solventar

operaciones que permitan generar ingresos. Este se lleva a cabo en un período inferior a 12 meses.

Generalmente, las empresas que optan por una financiación a corto plazo estiman recibir un beneficio económico mayor al coste financiero del crédito. Suele ser más factible para pequeñas y medianas empresas.

Las fuentes de financiación a corto plazo pueden ser a través de:

Factoring financiero (cesión de facturas por cobrar a cambio de efectivo): Es un método cada vez más utilizado ya que resulta menos caro en comparación con otros tipos de financiación no existen costes de cobros y se obtiene la cantidad acordada con rapidez;

Financiación por medio de inventarios: Se hace uso del inventario de la empresa como una garantía para asegurar la devolución del préstamo;

Pagarés: es un documento escrito en el que se establece un compromiso de pago entre dos entidades. En este se define el valor del préstamo, la fecha para su devolución y los intereses acordados. En caso de incumplimiento, se pueden tomar acciones legales.

Confirming (servicio de pago a proveedores): también conocido como “pago confirmado de proveedores”, “confirmación de pagos” o “factoring de proveedores”, es un sistema de gestión de pagos a proveedores en el que se permite a éste adelantar el cobro de sus facturas en lugar de esperar a la fecha de vencimiento pactado con la empresa.

Líneas de crédito: El banco concede a un negocio la disponibilidad de una cantidad de dinero durante un determinado período de tiempo. Este método ofrece algunas ventajas, como la posibilidad de obtener dinero siempre que sea necesario. Sin embargo, con cada préstamo realizado se debe pagar un porcentaje de interés.

Otros: otros instrumentos vistos en los capítulos anteriores.

• **Financiación a Largo Plazo**

En una financiación a largo plazo, el tiempo para la devolución del dinero es (generalmente) mayor a un año. Tradicionalmente se emplea para proyectos grandes como expansiones, empezar un negocio, comprar inmuebles o

inversiones a gran escala. Para acceder a la financiación de largo plazo es necesario cumplir con algunas exigencias, como tener un buen historial crediticio o presentar un proyecto solvente, sostenible y rentable.

Las fuentes de financiación a largo plazo más comunes pueden ser a través de:

Bonos: son pagarés emitidos por una empresa con el fin de obtener fondos provenientes del mercado financiero.

Acciones o participaciones en el capital de la empresa: representan la participación patrimonial o de capital de los accionistas en la empresa. Constituyen una alternativa viable para la financiación a largo plazo, dado que la organización puede financiarse sin perder la solvencia o credibilidad crediticia. No obstante, implica "la pérdida" de control íntegro del negocio y suele ser más exigente en términos de retorno que esperan los inversores.

Arrendamiento financiero o leasing: es un contrato que negocian, por un lado, el propietario de los bienes (acreedor) y, por otro lado, la empresa (arrendatario). A esta última se le permite el uso de los bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta. Las estipulaciones del contrato varían de acuerdo a la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Ventajas

Financiación a Corto Plazo	Financiación a Largo Plazo
<ul style="list-style-type: none">• Requiere menos requisitos y su solicitud es más simple.• En muchos casos no se necesita de aval.• El acceso es más rápido.• La tasa de interés de la financiación a corto plazo es baja en comparación con los préstamos a largo plazo.• Es un tipo de financiación más fácil de conseguir para Pymes.	<ul style="list-style-type: none">• Permite llevar a cabo proyectos de gran volumen de inversión y obtener mejores resultados.• Pueden renegociarse y modificarse en el tiempo.• Ayuda a mejorar el historial en buró de crédito.• Se pueden adaptar más fácilmente a las necesidades del beneficiario.

Desventajas

Financiación a Corto Plazo	Financiación a Largo Plazo
<ul style="list-style-type: none">• Puede no aportar suficiente efectivo para proyectos grandes.• En caso de utilizar créditos bancarios o líneas de crédito, las utilidades de la empresa se ven afectadas al hacer uso de tarjetas de crédito y el aumento de la tasa de interés dificulta el pago de la deuda.• No es un método adecuado para empresas que ya tengan alto volumen de deudas.	<ul style="list-style-type: none">• Existen diversas exigencias y requisitos para su obtención; muchas veces no se cuenta con el aval suficiente.• Sus tasas de interés suelen ser más altas.• Puede generar inestabilidad financiera del negocio.

Como hemos visto, debemos tener en cuenta que todas las fuentes de financiación tienen sus ventajas e inconvenientes y la persona emprendedora deberá elegir en cada momento la que más se ajuste a sus necesidades.

La financiación a corto plazo puede ser más conveniente si la empresa necesita aprovechar oportunidades de crecimiento o un impulso para superar períodos donde haga falta el capital. Esta situación suele sucederle a muchas empresas a lo largo del año. Además, dependiendo de la urgencia por la que está pasando, los préstamos a corto plazo son una buena opción si se necesita liquidez inmediata, ya que pueden ser otorgados en días o incluso en horas. Siempre cuando la solvencia del proyecto empresarial esté confirmado.

Una financiación para empresas a corto plazo está relacionada con los ingresos, por lo que no debe usarse para cubrir gastos como las nóminas de una compañía. Una situación ideal para usarlo es cuando se tiene una temporada de ventas fuerte en el negocio y se necesita comprar más inventario para obtener beneficios adicionales.

La financiación a largo plazo en cambio es ideal para evitar que disminuya la rentabilidad, financiando activos fijos y circulantes con deudas a largo plazo. Se adaptan mejor a la solvencia de cada empresa y permite establecer cuotas personalizadas.

4.6 Cómo elegir la fuente de financiación adecuada.

Una vez conocidas las principales fuentes de financiación para nuestro proyecto, es preciso tomar la decisión de elegir entre ellas la que más se adecue a las necesidades. Para ello hay que tener en cuenta los siguientes factores:

Factores a considerar en la elección de la fuente de financiación



1) Cantidad máxima a financiar: No será la misma la elección si de lo que se trata es de financiar una maquinaria de alto coste, que cuando se trate de subvenir a una necesidad puntual de tesorería de la empresa.

2) Plazo de amortización: Tratándose de financiación ajena, se refiere a aquel periodo en el cual es posible la devolución de las cantidades exigibles.

3) Existencia o no de un periodo de carencia en el pago de la deuda: plazo inicial de no exigibilidad de la deuda.

4) Coste de la financiación: Es uno de los factores que más influyen. Resulta determinante a la hora de decidir si una inversión debe efectuarse o no, ya que si su coste previsto supera el rendimiento esperado, implicará, normalmente, y salvo que

primen otras consideraciones no económicas, que aquélla no se lleve a cabo. En el coste suelen incluirse tanto el tipo de interés, que representa, estrictamente hablando, el precio a pagar por la financiación recibida, como las comisiones (de estudio, de apertura, etc.) y otros gastos colaterales (gastos de formalización, de cancelación de la operación, etc.).

5) Periodo de tramitación. Desde la inmediatez, hasta un periodo de meses para la concesión de la financiación, el plazo podrá ser en muchas ocasiones decisivo a la hora de optar por las diversas fuentes de financiación.

6) Riesgo. Se refiere a la mayor o menor probabilidad de devolución de los fondos obtenidos en las fechas convenidas y a las consecuencias que la no devolución acarrearía (pérdida de los bienes o derechos ofrecidos en garantía, responsabilidad de los avalistas, etc.).

7) Garantías exigidas. Pueden ser diversas: real, personal, mixta. Dentro de cada categoría, cabe hablar además de garantías más o menos complejas (prenda, hipoteca, aval, etc.).

8) Variabilidad de la ganancia o de los flujos de renta obtenidos. Si la inversión a efectuar necesita de un plazo de «x» años para que comience a producir renta, será más adecuada una fuente de financiación que se ajuste a esta circunstancia, al contemplar, por ejemplo, un periodo de carencia acorde a los plazos previstos.

9) Incidencia en la imagen de la empresa. Por ejemplo, su repercusión sobre una posible venta de la empresa, y por tanto en la capacidad de obtener beneficio.

En general, las personas emprendedoras al iniciar el proyecto empresarial no tienen a su disposición todas las fuentes posibles de financiación, no obstante es igual de relevante hacer un análisis pormenorizado de la adecuación de cada una de las fuentes para la situación exacta en la que se encuentra el proyecto empresarial.

PARA RECORDAR

La diversidad en las fuentes de financiación de una empresa es clave para mantener la estabilidad en la tesorería. De esta forma, también se evitan situaciones imprevistas que comprometan la continuidad del negocio. Dependiendo de una única fuente o institución bancaria puede ser peligroso si ésta llegase a tener problemas.

Preguntas para reflexión

¿Tu negocio requiere de una inversión inicial alta? ¿Dispones de fondos propios para iniciar la actividad empresarial?

¿Tu proyecto necesita inversión a largo o a corto plazo?

¿Qué fuentes de financiación elegirías para tu proyecto? ¿Y cuáles descartarías? ¿Por qué?

¿Estarías dispuesto/a a compartir tu proyecto con socios nuevos o permitir entrada de inversores?

¿Conoces las instituciones financieras que disponen de instrumentos que pueden ser interesantes y adecuados para tu proyecto empresarial?

Cuadro Resumen

A los orígenes de los distintos recursos financieros se les denomina fuentes de financiación.

La principal clasificación de las fuentes de financiación se realiza en base a la procedencia, en dos grandes bloques: Financiación interna y Financiación externa.

La autofinanciación o financiación interna, es aquella consistente en la aplicación de recursos financieros que proceden de la misma empresa, sin recurrir a la financiación externa.

Se llama financiación externa de la empresa a aquellos recursos financieros que la empresa ha obtenido de su entorno para financiar sus proyectos y su actividad.

La figura de inversor toma un rol preponderante dentro de los mecanismos de financiación a través de ampliación de capital.

Todas fuentes de financiación tienen sus ventajas e inconvenientes y la persona emprendedora deberá elegir en cada momento la que más se ajuste a sus necesidades.



5. Los recursos disponibles en Málaga capital. Públicos y privados

Diferentes entidades públicas y privadas ofrecen oportunidades de apoyo a las personas emprendedoras y las pymes de nueva creación. Dentro de los programas y servicios se encuentra en muchos casos la financiación a la que las empresas pueden concurrir en función de la naturaleza de su actividad o proyecto.

Podemos distinguir dos tipos de financiación:

- 1) Financiación directa** en forma de subvenciones, préstamos o premios.
- 2) Financiación “en especie”**- asesoramiento, formación, apoyo técnico, comercial etc.

A continuación, presentamos los recursos a disposición de los emprendedores y pymes de nueva creación a nivel local, autonómico, estatal y europeo. Este listado no pretende ser exhaustivo dada alta dinámica en este campo.

No obstante, cabe mencionar una de las vertientes recientes de financiación de diversos proyectos que pueden en si suponer oportunidades de crecimiento y/o financiación para los proyectos emprendedores. Los denominados Fondos Next Generation, constituyen un marco transversal de financiación de proyectos innovadores, sostenibles y escalables. Gestionados a través de diferentes entidades a nivel estatal y autonómico, revierten directamente en las oportunidades de llevar a cabo proyectos de transformación verde, transformación digital o en forma de proyectos sociales e inclusivos.

Las convocatorias del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, la hoja de ruta de implantación de los fondos Next Generation en España, dada su vigencia y enfoque eminentemente temporal post-Covid, requieren un tratamiento especial desde el punto de vista del apoyo a la financiación de proyectos de emprendimiento.

5.1 Recursos locales

<p>Entidad Instituto Municipal para la formación y el Empleo (IMFE)</p>	<p>Sitio web https://imfe.malaga.eu/</p> <p>Descripción El IMFE es un organismo de información y asesoramiento en materia de promoción del empleo y del autoempleo en el Municipio de Málaga, que actúa como motor impulsor y coordinador de todos aquellos recursos destinados a dinamizar la actividad formativa, económica y empresarial de la ciudad.</p> <p>Está focalizado entre otros en promover la cooperación empresarial y la innovación aplicada a la empresa, el uso de las nuevas tecnologías por los sectores productivos, y el estudio y análisis del entorno económico local de los potenciales yacimientos de ocupación y sectores emergentes y estratégicos, diseñando y aplicando medidas para intervenir en aquellos que se consideren de especial interés; así como a facilitar a los emprendedores la creación y puesta en marcha de una empresa de manera centralizada, en coordinación con los servicios, Administraciones y entidades que legalmente corresponda.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none">• Apoyo y asesoramiento al autoempleo, en especial el Itinerario Personalizado en Autoempleo (IPA)• Ayuda económica propia (programa PEFA)• Asesoramiento en el ámbito de financiación.• Formación para emprendedores y pymes a través de la Escuela Municipal de Empresas.• Mentorización de los proyectos emprendedores• Difusión de la cultura emprendedora• Programa propio de apoyo a la financiación: Financiare• Premio Junior para Empresas, de fomento del autoempleo
<p>Entidad Empresa Municipal de Iniciativas y Actividades Empresariales de Málaga S.A. (Promálaga)</p>	<p>Sitio web www.promalaga.es</p> <p>Descripción Se dedica a promover el desarrollo económico y empresarial de Málaga, ejecutando proyectos emblemáticos para la ciudad, así como impulsando la creación de empresas. Promálaga asesora de manera personalizada a los emprendedores, en materia de subvenciones y ayudas, formas jurídicas, ubicación y planes de empresa.</p> <p>Promálaga cuenta con un centro de empresas municipal donde las PYMES malagueñas de nueva creación, principalmente cooperativas y sociedades laborales, pueden ejercer su actividad durante los tres primeros años de vida, así como recibir asesoramiento en gestión empresarial.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none">• Espacios de coworking y oficinas dentro de su Red de Incubadoras Municipales.

	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios de asesoramiento para creación de empresas, consultoría empresarial y consultoría de innovación. • Programas propios de consolidación de proyectos empresariales. • Ayudas económicas propias (subvenciones a pymes comerciales, Impulso Empresarial etc.) • Mentoring a las empresas • Servicios de co-financiación de empresas de alto potencial de crecimiento • Promoción empresarial y asistencia a foros empresariales
<p>Entidad Confederación de Empresarios de Málaga (CEM)</p>	<p>Sitio web https://cem-malaga.es/</p> <p>Descripción La Confederación de Empresarios de Málaga (CEM) es una organización profesional de empresarios de carácter confederativo e intersectorial, de ámbito provincial, constituido para la coordinación, representación, gestión, fomento y defensa de los intereses generales y comunes a todas ellas. Está dotada de personalidad jurídica y plena capacidad de obrar para el cumplimiento de sus fines. La CEM como Punto de Atención al Emprendedor (PAE) se encarga de facilitar la creación de nuevas empresas, el inicio efectivo de su actividad y su desarrollo, a través de la prestación de servicios de información, tramitación de documentación, asesoramiento, formación y apoyo a la financiación empresarial.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesoramiento para la creación de empresas en el marco legal, contable y mercantil. • Tramitación para la constitución de empresas mediante el sistema de tramitación telemática desarrollado por la Dirección General de Industria y de la PYME, utilizando el Documento Único Electrónico (DUE). Este servicio deberá prestarse con carácter obligatorio y gratuito. • Información sobre las ayudas e incentivos para la creación de empresas aplicables al proyecto. • Formación y capacitación para emprendedores y pymes. • Promoción de cultura empresarial
<p>Entidad Universidad de Málaga (Link by UMA)</p>	<p>Sitio web https://www.link.uma.es/</p> <p>Descripción Link es un espacio común para la Universidad y la empresa, para la creatividad, la innovación y el emprendimiento. Se trata de un lugar en el que la comunidad universitaria tiene la oportunidad de aprender y experimentar, al mismo tiempo que las empresas descubren a grandes profesionales.</p> <p>Link nace como un hub de innovación, un espacio que conecta distintos actores del ecosistema de innovación y emprendimiento. Es un lugar para</p>

	<p>co-crear valor, basado en el talento y el conocimiento. Link ofrece soluciones para quienes desean idear y desarrollar nuevas iniciativas emprendedoras. Aquí tienen cabida todo tipo de perfiles: desde estudiantes, hasta grandes empresas, que comparten ideas y progresan juntos. Así es como nacen los grandes proyectos.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Programas de formación para emprendedores universitarios • Formación y pre-incubación de proyectos de emprendimiento promovidos por el estudiantado • Concursos de ideas y hackathons • Premios a las spin-off • Espacios de coworking e incubación
<p>Entidad Centro de Innovación Social La Noria (Diputación de Málaga)</p>	<p>Sitio web https://www.malaga.es/lanoria/</p> <p>Descripción El objetivo de La Noria es dar una respuesta transformadora a los problemas de la sociedad actual, destinado a servir como fuente de nuevas soluciones a los retos del siglo XXI. La Noria impulsa proyectos centrados ante todo, en atender las necesidades de la infancia y la juventud de la provincia de Málaga. Buscando afianzar la creación de nodos de innovación y emprendimiento social a través de metodologías abiertas y colaborativas que den protagonismo a las entidades sociales.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formación para el emprendimiento social • Coworking y espacios para emprendedores sociales • Promoción de los proyectos de emprendimiento social • Ayudas económicas a las iniciativas de emprendimiento social en Málaga y provincia.
<p>Entidad La Cámara de Comercio</p>	<p>Sitio web https://camaramalaga.com/</p> <p>Descripción La Cámara es una Corporación de Derecho Público que se configura legalmente como órgano consultivo y de colaboración con las Administraciones Públicas y que tiene como finalidad la representación, promoción y defensa de los intereses generales del comercio, la industria y la navegación, así como la prestación de servicios a empresas que ejerzan las mencionadas actividades. La Cámara de Comercio Industria Servicios y Navegación de Málaga colabora con las empresas de la región ofreciendo ayudas para crecer, exportar, innovar, vivero, creación de empresas, etc.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Programas propios de creación de empresas (comercio, turismo)

	<ul style="list-style-type: none"> • Asesoramiento a pymes y emprendedores. • Vivero de empresas • Formación para el emprendimiento y escuela de negocios • Networkings y promoción de cooperación empresarial.
<p>Entidad Polo Nacional de Contenidos Digitales</p>	<p>Sitio web https://www.polodigital.eu/</p> <p>Descripción El Polo Nacional de Contenidos Digitales, proyecto impulsado por Red.es y gestionado por el Ayuntamiento de Málaga, se ha configurado como un espacio de innovación y laboratorio de tendencias donde se desarrollan ideas o proyectos pertenecientes al sector de los contenidos digitales o sus sectores auxiliares. El edificio del Polo Nacional de Contenidos Digitales cuenta con espacios de casi 12.000 m2 con coworkings, salas, aulas, laboratorios, etc., y un equipamiento para el desarrollo y la implementación de proyectos relacionados con los contenidos digitales.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Espacios de creación, incubación y coworkings. • Programas de pre-incubación, aceleración y innovación abierta para emprendedores digitales. • Promoción del emprendimiento audiovisual • Formación técnica y tecnológica para emprendedores. • Alquiler de equipamiento para emprendedores, pymes y proyectos de emprendimiento digital. • Asesoramiento a los proyectos de emprendimiento audiovisual.
<p>Entidad BIC Euronova</p>	<p>Sitio web https://www.bic.es/</p> <p>Descripción El Centro Europeo de Empresas e Innovación (CEEI) de Málaga, es una empresa formada por capital público y privado, fundada en 1.991 por iniciativa de la Comisión de las Comunidades Europeas, para apoyar la creación de PYMES innovadoras, impulsar la puesta en marcha de nuevas actividades innovadoras en las PYMES existentes y a las Administraciones Públicas.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesoramiento y formación para creación de empresas. • Softlanding • Incubación y aceleración de proyectos emprendedores • Asesoramiento comercial • Apoyo en la gestión de proyectos de innovación • Facilitación de acceso a la plataforma de inversión

<p>Entidad Fundalogy</p>	<p>Sitio web https://www.fundalogy.com/</p> <p>Descripción Fundalogy es el instrumento impulsor de iniciativas y proyectos de carácter emprendedor y utilidad social creado por la Fundación Bancaria Unicaja. Constituye una vía de colaboración con emprendedores y empresas de ideas innovadoras y pretende apoyar proyectos que generen valor social, económico y medioambiental en el territorio de actuación de la Fundación Bancaria Unicaja, y que en sus primeras fases presentan dificultades financieras para salir al mercado.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Impulso a los proyectos e iniciativas de carácter emprendedor vinculadas a las nuevas tecnologías • Favoreciendo el desarrollo del tejido empresarial y fomentando la transferencia de conocimiento y los resultados de la investigación a la sociedad • Apoyo económica e inversión a los proyectos emprendedores del sector de nuevas tecnologías. • Promoción de colaboración empresarial.
<p>Entidad Telefónica Open Future La Farola</p>	<p>Sitio web https://andalucia.openfuture.org/reto/la-farola/</p> <p>Descripción La Farola es el espacio de aceleración de Andalucía Open Future situado en Málaga. Aquí podrás elevar el impacto de tu proyecto a su máximo potencial. En La Farola aprenderás a hacer tu proyecto más global, más competitivo y a desarrollar soluciones más sólidas y atractivas para los inversores. El espacio de La Farola, une al emprendimiento y empresas, a ideas, con proyectos.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Servicios de asesoramiento a las startups tecnológicas. • Apoyo a la búsqueda de financiación pública y privada. • Preparación de rondas de inversión. • Búsqueda de inversores para proyectos emprendedores viables. • Tutorización y mentorización de proyectos emprendedores.

5.2 Recursos autonómicos

<p>Entidad La Consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo (Junta de Andalucía)</p>	<p>Sitio web https://www.juntadeandalucia.es/</p> <p>Descripción La Junta de Andalucía es la institución que organiza el autogobierno de la Comunidad Autónoma de Andalucía. La Consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo es el departamento de la Junta de Andalucía encargado de las competencias autonómicas en materia de relaciones laborales, seguridad y sanidad en el trabajo, tutela del Servicio Andaluz de Empleo, políticas de autoempleo y red de UTEDLT</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Subvención por el establecimiento como trabajador autónomo o por cuenta propia • Subvención para asistencia técnica • Programa de estímulo a la creación y consolidación del Trabajo Autónomo en Andalucía
<p>Entidad Fundación Andalucía Emprende</p>	<p>Sitio web https://www.andaluciaemprende.es/</p> <p>Descripción Andalucía Emprende es una fundación adscrita a la Consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo de la Junta de Andalucía, que tiene como misión promover la iniciativa emprendedora y el desarrollo empresarial para contribuir a la dinamización de la economía regional. Su objetivo general es fomentar y apoyar la creación y la consolidación de empresas y empleo mediante la prestación de servicios de calidad.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apoyo integral al autoempleo y emprendimiento en Andalucía. • Servicios de creación de empresas a través de la red de Centros Andaluces de Emprendimiento (CADEs) • Ayudas a la digitalización de la empresa para autónomos y pymes de Andalucía. • Desarrollo del plan de viabilidad del proyecto emprendedor. • Formación para emprendedores. • Incubación y/o alojamiento de proyectos en fase de pre- e incubación.
<p>Entidad Agencia Idea (próximamente Trade)</p>	<p>Sitio web https://www.juntadeandalucia.es/organismos/idea.html</p> <p>Descripción La Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía, IDEA es la agencia de desarrollo regional del Gobierno andaluz, además de un instrumento especializado fundamentalmente en el fomento de la innovación en la sociedad andaluza. Para ello, está realizando un gran esfuerzo en la labor de apoyo al empresariado andaluz: desde la gestión y concesión de incentivos</p>

	<p>a las empresas, a la gestión de proyectos y programas de la Consejería de Transformación Económica, Industria, Conocimiento y Universidades, así como a la construcción de infraestructuras industriales y tecnológicas. La Agencia IDEA ofrece diversos programas de ayudas para PYMEs a fin de facilitar el acceso al crédito y la financiación de I+D.</p> <p>Andalucía TRADE (Agencia Pública Empresarial para la Transformación y el Desarrollo Económico de Andalucía) unificará las agencias IDEA, Extenda y Andalucía Emprende junto con la Agencia Andaluza del Conocimiento.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Orientación a emprendedores y empresas de nueva creación • Apoyo técnico para el desarrollo de proyectos empresariales • Información sobre posibles fuentes de financiación • Información sobre ayudas, incentivos, y/o subvenciones disponibles. • Asesoramiento para creación de empresas • Mentorización • Fomento de la Cultura Emprendedora y del Autoempleo
<p>Entidad Confederación de Empresarios de Andalucía</p>	<p>Sitio web https://masempresas.cea.es/</p> <p>Descripción La Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA) es una organización empresarial, de carácter intersectorial y ámbito regional (Andalucía). Integra en su seno directa e indirectamente a 1.300 organizaciones territoriales y sectoriales y a 150.000 empresas. Desarrolla una oferta propia centrada en la especialización para profesionales en áreas concretas de gestión empresarial, dirigida a mejorar la cualificación de los recursos humanos de las empresas. Motiva y asesora a aquellas personas que están interesadas en desarrollar un proyecto empresarial o constituirse como un empresario autónomo.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Orientación a emprendedores y empresas de nueva creación • Apoyo técnico para el desarrollo de proyectos empresariales • Información sobre posibles fuentes de financiación • Información sobre ayudas, incentivos, y/o subvenciones disponibles. • Asesoramiento para creación de empresas • Mentorización • Fomento de la Cultura Emprendedora y del Autoempleo
<p>Entidad Programa MINERVA</p>	<p>Sitio web https://www.programaminerva.es/</p> <p>Descripción Es una aceleradora de startups que detecta el potencial de negocio de proyectos tecnológicos y les ayuda a crecer más rápido respaldada por Junta de Andalucía y Vodafone. Se basa en la metodología Lean Startup, es de alta competitividad y 100% orientado a resultados empresariales para sacar lo mejor de los proyectos que participan.</p>

	<p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formación para creación de empresas • Formación para el emprendimiento tecnológico • Asesoramiento y consultoría para creación y puesta en el mercado de los proyectos emprendedores. • Financiación económica a través de premios. • Espacios de pre-incubación. • Apoyo para la búsqueda de inversores.
<p>Entidad Instituto Andaluz de la Juventud (Consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo)</p>	<p>Sitio web https://www.juntadeandalucia.es/organismos/iaj.html</p> <p>Descripción El Instituto Andaluz de la Juventud (IAJ), a través del Servicio de Coordinación y Relaciones Institucionales tiene como objetivo apoyar a la juventud Andaluza a través de la promoción del asociacionismo juvenil y la participación de los jóvenes, y también mediante la colaboración con otras Administraciones Públicas. Tiene como objetivo impulsar el emprendimiento juvenil, mediante ayudas a personas jóvenes andaluzas o residentes en Andalucía, para poner en funcionamiento proyectos empresariales en Andalucía.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formación técnica y para la creación de empresas. • Asesoramiento en las fases tempranas de puesta en marcha de proyectos emprendedores. • Ayudas económicas a Emprendimiento, empleabilidad juvenil e innovación para personas jóvenes.
<p>Entidad Alhambra Venture</p>	<p>Sitio web https://www.alhambraventure.com/</p> <p>Descripción Alhambra Venture es una iniciativa promovida por el Diario Ideal en 2014 tras detectar la necesidad de iniciativas de apoyo e inversión para las startups en el sur de España. A lo largo de estos años se han analizado más de 800 startups, formando en su Academy y presentando a inversores a más de 200 Startups facilitando la inversión por un valor superior a los 41.8 millones de euros. Gracias al respaldo de inversores y el apoyo de instituciones públicas y privadas ha creado un punto de encuentro entre la innovación, el emprendimiento, la inversión y el fomento empresarial.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesoramiento para el desarrollo de plan de viabilidad • Apoyo en la búsqueda de financiación privada, especialmente a través de rondas de inversión. • Formación especializada para el crecimiento de las startups. • Promoción de la cultura de colaboración y financiación de los proyectos innovadores de emprendimiento.

<p>Entidad GARANTIA. Sociedad de garantía recíproca</p>	<p>Sitio web https://sgrgarantia.es/</p> <p>Descripción GARANTIA, desde que comenzó su actividad el 1 de enero de 2018, viene trabajando en el objetivo de impulsar más eficazmente las necesidades de financiación de la región, de pymes y autónomos, haciéndoles posible crecer con el acceso a proyectos de superior dimensión, escala o complejidad que la que tienen hasta ahora. Además, como SGR aportamos una serie de ventajas adicionales para la financiación de las iniciativas de pymes y autónomos andaluces al poder contar los solicitantes con condiciones y tipos de interés más ventajosos, por el mayor volumen y capacidad de gestión que ha logrado alcanzar la entidad en el tiempo que venimos operando en el mercado andaluz.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facilitación por medio de avales a pymes y autónomos la financiación necesaria para el desarrollo de su actividad o para la puesta en marcha de nuevos proyectos e iniciativas empresariales.
<p>Entidad AABAN, Asociación de Business Angels Networks de Andalucía</p>	<p>Sitio web http://www.aaban.org</p> <p>Descripción Ban+ es una aceleradora que tiene como objetivo apoyar aquellos proyectos que tienen potencial pero que aún no están lo suficientemente maduros para ser invertibles. Ofrece a los emprendedores aportación económica no reembolsable de entre 5.000€ y 10.000€ por proyecto/empresa. - Panel de mentores de primer nivel. - Formación y networking. Por su participación en el desarrollo del proyecto empresarial, Ban+ percibe un % minoritario del capital social de la compañía.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aportación económica a los proyectos viables de emprendimiento. • Apoyo y búsqueda en la búsqueda de financiación de capital. • Formación en gestión empresarial.
<p>Entidad Corporación Tecnológica de Andalucía (CTA)</p>	<p>Sitio web https://www.corporaciontecnologica.com</p> <p>Descripción Corporación Tecnológica de Andalucía (CTA) es el aliado estratégico para innovar. Ayuda a las empresas, universidades, administraciones y otras entidades a cumplir con éxito sus objetivos en I+D+i y a transformar en riqueza los resultados. TA es una alianza estratégica para la innovación a la que pueden pertenecer empresas comprometidas con la innovación en Andalucía, de todos tamaños y de todos los sectores, y que cuenta con el respaldo de las administraciones, universidades, agentes sociales y otras entidades.</p>

Servicios para emprendedores y pymes

- Ayuda para el acceso a financiación pública.
- Asesoramiento para las subvenciones para proyectos innovadores de emprendimiento.
- Facilitación de cooperación empresarial entre empresas consolidadas y emprendedores tecnológicos.
- Otorga fondos a proyectos emprendedores tecnológicos en el marco de proyectos europeos que ejecuta.
- Servicios de asesoramiento estratégico en I+D+i y en Compra Publica Innovadora

5.3 Recursos estatales

<p>Entidad Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE)</p>	<p>Sitio web https://sepe.es/</p> <p>Descripción El Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) es un organismo autónomo adscrito al Ministerio de Trabajo y Economía Social. El SEPE, junto con los Servicios Públicos de Empleo de las Comunidades Autónomas, forman el Sistema Nacional de Empleo. Este sistema asume las funciones del extinto Instituto Nacional de Empleo (INEM) desde 2003. Desde esta estructura estatal se promueven, diseñan y desarrollan medidas y acciones para el empleo, cuya ejecución es descentralizada, ajustadas a las diferentes realidades territoriales.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none">• Capitalización de la prestación por desempleo.• Información y asesoramiento para autoempleo y creación de empresas.
<p>Entidad El Instituto de Crédito Oficial (ICO)</p>	<p>Sitio web www.ico.es</p> <p>Descripción El Instituto de Crédito Oficial, entidad pública empresarial, es un banco público con forma jurídica de entidad pública empresarial (E.P.E.), adscrita al Ministerio de Economía, Industria y Competitividad a través de la Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa. Como parte de su actividad pone a disposición de las empresas españolas y emprendedores financiación directa para el desarrollo de proyectos de inversión.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none">• Subvenciones, préstamos y avales para empresas y emprendedores.• Asesoramiento en financiación.
<p>Entidad iPyme (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo)</p>	<p>Sitio web http://www.ipyme.org/</p> <p>Descripción Ipyme es el portal oficial del Ministerio de Industria para la pyme, donde se aglutinan todas las informaciones relevantes para las pequeñas y medianas empresas. Tenemos a nuestra disposición información desde subvenciones hasta información sobre los pasos a seguir para crear una empresa.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none">• Información y capacitación para la creación de empresas.• Asesoramiento a través de la red de agentes locales.• Buscador de ayudas y subvenciones• Impulso a las Redes de Business Angels

<p>Entidad Centro para Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)</p>	<p>Sitio web https://sepe.es/</p> <p>Descripción El CDTI-E.P.E. es una Entidad Pública Empresarial, dependiente del Ministerio de Ciencia e Innovación, que promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas. Es la entidad que canaliza las solicitudes de ayuda y apoyo a los proyectos de I+D+i de empresas españolas en los ámbitos estatal e internacional. El CDTI tiene la condición de agente de financiación del Sistema Español de Ciencia, Tecnología e Innovación en el ámbito de la Administración General del Estado, conforme a la Ley 14/2011, de 1 de junio, de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación. Entre otras funciones, se encarga de gestionar los programas o instrumentos que le sean asignados por el Plan Estatal de Investigación Científica y Técnica, fundamentalmente en el marco de la I+D+i empresarial. Actualmente el CDTI gestiona, con fondos propios y fondos procedentes de instituciones europeas.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluación técnico-económica y concesión de ayudas públicas a la innovación mediante subvenciones o ayudas parcialmente reembolsables a proyectos de I+D desarrollados por empresas. • Apoyo a la creación y consolidación de empresas de base tecnológica • Ayudas económicas para las empresas tecnológicas. • Promoción del emprendimiento de base tecnológica.
<p>Entidad FEMP. Federación Española de Municipios y Provincias</p>	<p>Sitio web http://www.femp.es/</p> <p>Descripción La Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP) es la Asociación de Entidades Locales de ámbito estatal con mayor implantación, que agrupa Ayuntamientos, Diputaciones, Consejos y Cabildos Insulares, en total 7.410, que representan más el 95% de los Gobiernos Locales españoles.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acciones para la promoción del emprendimiento, creación y consolidación de empresas: <ul style="list-style-type: none"> • Formación • Asesoramiento a los proyectos de creación de empresas • Apoyo en la búsqueda de recursos e instalaciones • Promoción de colaboración entre agentes locales y las empresas de nueva creación. • Apoyo a la creación de los viveros municipales de empresas.

<p>Entidad La Fundación EOI</p>	<p>Sitio web https://www.eoi.es/</p> <p>Descripción La Escuela de Organización Industrial es una institución pública de España vinculada al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, conocida por ser la primera escuela de negocios de España, la cual ofrece programas de administración de empresas y sostenibilidad energética y medioambiental. Se constituye con la finalidad general de potenciar la formación y la realización y promoción de estudios e investigaciones científicas y técnicas, fundamentalmente en los ámbitos de la industria, el medio ambiente, la innovación, las nuevas tecnologías, la pequeña y mediana empresa, la propiedad industrial, la economía y la prospectiva sobre la evolución de la ciencia y la tecnología y su impacto e influencia en el sector productivo y en la sociedad.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formación y capacitación para el emprendimiento • Apoyo al desarrollo de las ideas de emprendimiento • Impulso a la iniciativa emprendedora desde entornos corporativos • Programas de pre-incubación. • Ayudas económicas para jóvenes desempleados que quieran emprender. • Programas de consultoría y mentorización de emprendedores y pymes. • Programas de coworkings locales
<p>Entidad Fundación INCYDE (Cámaras de Comercio)</p>	<p>Sitio web https://www.incyde.org/</p> <p>Descripción La Fundación INCYDE (Instituto Cameral para la Creación y Desarrollo de la Empresa) es una iniciativa de las Cámaras de Comercio, dedicada al fomento y a la formación del espíritu empresarial, a la mejora de la cualificación de los empresarios y a la creación y consolidación de empresas. Es un instrumento eficaz en la generación de empleo y en la innovación y adaptación de las PYMES a los nuevos mercados, lo que ha contribuido a conseguir la excelencia de los programas formativos de INCYDE, así como la apertura de nuevos proyectos empresariales ya que facilita un espacio en donde los emprendedores pueden desarrollar sus ideas de negocio.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formación y capacitación profesional y para la creación de empresas. • Asesoramiento a los proyectos de emprendimiento joven • Servicios de incubación en los viveros de empresas (la Red de Viveros de Empresas) • Promoción de la cultura emprendedora • Acompañamiento para la maduración y puesta en marcha de los proyectos

<p>Entidad Instituto de la Mujer</p>	<p>Sitio web https://www.inmujeres.gob.es/</p> <p>Descripción El Instituto de la Mujer (IM) es un organismo autónomo adscrito al Ministerio de Igualdad, que tiene como funciones Impulsar y desarrollar la aplicación transversal del principio de igualdad de trato y de oportunidades entre mujeres y hombres. El Instituto de la Mujer tiene como finalidad primordial la promoción y el fomento de las condiciones que posibiliten la libertad, la igualdad real y efectiva entre mujeres y hombres y la participación de las mujeres en la vida política, civil, laboral, económica, social y cultural, así como la prevención y eliminación de toda clase de discriminación de las personas por razón de sexo.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formación y capacitación profesional y para la creación de empresas. • Asesoramiento a los proyectos de emprendimiento joven • Servicios de incubación en los viveros de empresas (la Red de Viveros de Empresas) • Promoción de la cultura emprendedora • Acompañamiento para la maduración y puesta en marcha de los proyectos
<p>Entidad Fundación ONCE</p>	<p>Sitio web https://www.fundaciononce.es/</p> <p>Descripción La Fundación ONCE para la Cooperación e Inclusión Social de Personas con Discapacidad se presenta como un instrumento de cooperación y solidaridad de los ciegos españoles hacia otros colectivos de personas con discapacidad para la mejora de sus condiciones de vida. Para alcanzar su misión, la Fundación ONCE determina como sus objetivos o fines principales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La promoción de la plena integración laboral de las personas con discapacidad. • La promoción de la cualificación profesional, competencias laborales y habilidades personales y profesionales, como factores determinantes del nivel de empleabilidad de las personas con discapacidad y, por tanto, en el proceso de integración laboral. <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promoción de la creación de empleo para personas con discapacidad. • Formación para emprendimiento con impacto social o desarrollado por personas con discapacidad. • Programas de desarrollo de proyectos de emprendimiento • Pre-incubación de proyectos de emprendimiento social • Ayudas económicas a proyectos de emprendimiento desarrollados por personas con discapacidad.

Cabe destacar que, a nivel estatal o regional, dependiendo del grado de implantación en diferentes territorios, las entidades bancarias facilitan el acceso a la financiación para las pymes de nueva creación y los emprendedores.

Entre estas entidades destacan especialmente: LaCaixa. Fundación CajaSur, Banco Sabadell, Santander, Bankinter, Fundación IberCaja, y muchas más. Como un ejemplo claro de financiación de emprendimiento podemos considerar a MicroBank de LaCaixa que se constituye en el 2007 como banco social para canalizar la actividad de microcréditos que hasta ese momento venía realizando “la Caixa” a través de su Obra Social, con el objetivo de potenciar esta labor con el rigor y sostenibilidad propios de una entidad bancaria. Ofrece servicios de microcréditos y financiación a emprendedores, microempresas unos valores éticos, sociales y de respeto al medioambiente, así como asesoramiento y promoción de la cultura emprendedora social.

5.4 Recursos europeos

<p>Entidad EIC Accelerator</p>	<p>Sitio web https://eic.ec.europa.eu/</p> <p>Descripción Es un programa de financiación del Consejo Europeo de Innovación. El EIC Accelerator tiene por objetivo promover un rápido escalado a nivel internacional de las compañías que están desarrollando productos radicalmente novedosos y cercanos a mercado, es decir, con un prototipo validado (TRL 6). Los proyectos deben tener, por su naturaleza poco convencional, un alto nivel de riesgo que impida a la compañía levantar el capital necesario para crecer y ser competitiva a corto o medio plazo.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se trata del primer instrumento de financiación donde se combinan las ya existentes subvenciones a fondo perdido (hasta 2.5 M€ en forma de “Grant”), con el acceso al capital riesgo por valor de hasta 15 M€ (“Equity”) para actividades comerciales y de escalado industrial del producto a nivel internacional.
<p>Entidad El Instrumento Europeo de Microfinanciación Progress (Microfinanciación Progress)</p>	<p>Sitio web https://ec.europa.eu/social/home.jsp</p> <p>Descripción El Instrumento Europeo de Microfinanciación Progress (Microfinanciación Progress), creado en 2010, aumenta la disponibilidad de los microcréditos – por debajo de 25.000 euros – para fundar o desarrollar pequeñas empresas. Microfinanciación Progress no financia directamente a los empresarios, sino que permite a unos proveedores de microcréditos seleccionados aumenta</p>

	<p>os préstamos emitiendo avales y compartiendo así el riesgo de pérdidas con los proveedores. Los proveedores de microcréditos pueden ser entidades bancarias privadas o públicas, instituciones de microcrédito no bancarias y proveedores no lucrativos.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acceso a la financiación en forma de microcréditos para creación de empresas. • Asesoramiento económico-financiero para obtención de los microcréditos.
<p>Entidad EIT Climate-KIC</p>	<p>Sitio web www.climate-kic.org</p> <p>Descripción EIT Climate-KIC, aceleración de alto impacto para la acción climática, es la mayor iniciativa europea en materia de emprendimiento, innovación y acción climática. EIT Climate-KIC Accelerator busca proyectos disruptivos con un modelo de negocio sólido, escalable e invertible; startups orientadas hacia la expansión internacional, capaces de lanzar al mercado productos y/o servicios que resuelvan los grandes retos del cambio climático, con impacto ambiental y social positivo.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facilita a las start-ups financiación, mentoring, formación y acceso a una red global de inversores • Ofrece un espacio donde co-crear e impulsar la inteligencia colectiva y la innovación abierta para conectar la demanda con la oferta y movilizar a start-ups, empresas, ciudades, regiones y países, para trabajar conjuntamente en los grandes desafíos climáticos y generar valor compartido. • Asesora para la búsqueda y consecución de fondos de inversión. • Promociona cultura de emprendimiento sostenible e innovador.
<p>Entidad Europa Creativa</p>	<p>Sitio web https://europacreativa.es/</p> <p>Descripción Europa Creativa es el Programa de la Unión Europea para el periodo 2014-2020, destinado a impulsar los sectores culturales y creativos, prestando apoyo a artistas, profesionales y organizaciones culturales y audiovisuales, de las artes escénicas, de las bellas artes, de la edición, el cine, la televisión, la música, las artes interdisciplinarias, la literatura, el patrimonio y la industria de los videojuegos.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facilita financiación para proyectos innovadores en industrias creativas. • Apoya económicamente a los proyectos individuales de emprendimiento cultural, creativo o audiovisual. • Aporta financiación para entidades que promocionan creación de proyectos culturales y creativos incluyendo hubs y centros de emprendimiento.

<p>Entidad Programa Erasmus Jóvenes Emprendedores</p>	<p>Sitio web https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/</p> <p>Descripción Programa de estancias de emprendedores en empresas de otros países de la Unión Europea. Dirigido a nuevos emprendedores que quieran adquirir competencias para hacer crecer pequeñas y medianas empresas trabajando con un emprendedor experimentado de otro país de la UE. Tiene un periodo de seis meses y está financiado parcialmente.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Financia estancias de los emprendedores en empresas europeas.
<p>Entidad LIFE</p>	<p>Sitio web https://cinea.ec.europa.eu/programmes/life_en</p> <p>Descripción El Programa LIFE es el único instrumento financiero de la Unión Europea dedicado, de forma exclusiva, al medio ambiente. El programa LIFE abarca los siguientes ámbitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Naturaleza y biodiversidad • Economía circular y calidad de vida • Mitigación y adaptación al cambio climático • Transición hacia las energías limpias <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Financia proyectos innovadores en los ámbitos estratégicos de medio ambiente. Las subvenciones van destinadas tanto a los proyectos en colaboración como a establecimiento de clusters o de hubs de innovación y emprendimiento.
<p>Entidad Innovation Fund</p>	<p>Sitio web https://cinea.ec.europa.eu/</p> <p>Descripción Innovation Fund es uno de los mayores fondos del mundo, dotado con 20.000 millones de euros con el objetivo, entre otros, de llevar al mercado proyectos innovadores de tecnologías limpias, es decir, bajas en emisiones de carbono.</p> <p>Innovation Fund ayuda a cumplir los compromisos esbozados en el Pacto Verde Europeo para lograr una Europa climáticamente neutra para 2050.</p> <p>Servicios para emprendedores y pymes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apoya económicamente tecnologías innovadoras de baja emisión de carbono y de energías renovables, y en la demostración a escala comercial de tecnologías de captura y almacenamiento de carbono.

5.5 Otras entidades de apoyo a los emprendedores y las pymes

<p>Entidad Área Igualdad de Oportunidades del Ayuntamiento de Málaga</p>	<p>Sitio web https://areadeigualdad.malaga.eu/</p> <p>Actividad vinculada al Emprendimiento Promoción y apoyo a las iniciativas emprendedoras. Especialmente a los proyectos de emprendimiento femenino.</p>
<p>Entidad Fundación Ciedes</p>	<p>Sitio web https://ciedes.es/</p> <p>Actividad vinculada al Emprendimiento Investigación y planificación estratégica vinculada al desarrollo socioeconómico de la ciudad de Málaga.</p>
<p>Entidad Fundación Mujeres y Tecnología ENIAC-AFA</p>	<p>Sitio web http://www.eniac.org.es/d</p> <p>Actividad vinculada al Emprendimiento Apoyo y facilitación a las emprendedoras la puesta en marcha de su idea de negocio ya sea a través de la creación de una empresa o a través del autoempleo, prestando asesoría específica, formación y cualquier otra asistencia que sea necesaria.</p>
<p>Entidad Asociación de Jóvenes Empresarios de Málaga (AJE)</p>	<p>Sitio web https://ajemalaga.org/</p> <p>Actividad vinculada al Emprendimiento Aje Andalucía es una asociación sin ánimo de lucro, políticamente independiente de ámbito regional y carácter intersectorial. Presta asesoramiento y apoyo en la gestión empresarial de las pymes, facilita la búsqueda de financiación e impulso a la colaboración empresarial.</p>
<p>Entidad Federación Andaluza de Empresas Cooperativas de Trabajo (FAECTA)</p>	<p>Sitio web https://www.faecta.coop/</p> <p>Actividad vinculada al Emprendimiento Promueve creación de empresas de Economía Social, fomentando su consolidación a través del asesoramiento jurídico y técnico especializado, el desarrollo empresarial de las cooperativas, apoyo en la fase de creación de empresas, búsqueda de financiación y creación de empleo.</p>
<p>Entidad Asociación Arrabal</p>	<p>Sitio web https://asociacionarrabal.org/</p> <p>Actividad vinculada al Emprendimiento Se encargan de facilitar la creación de nuevas empresas, el inicio efectivo de su actividad y su desarrollo, a través de la prestación de servicios de información, tramitación de documentación, asesoramiento, formación y apoyo a la financiación empresarial.</p>

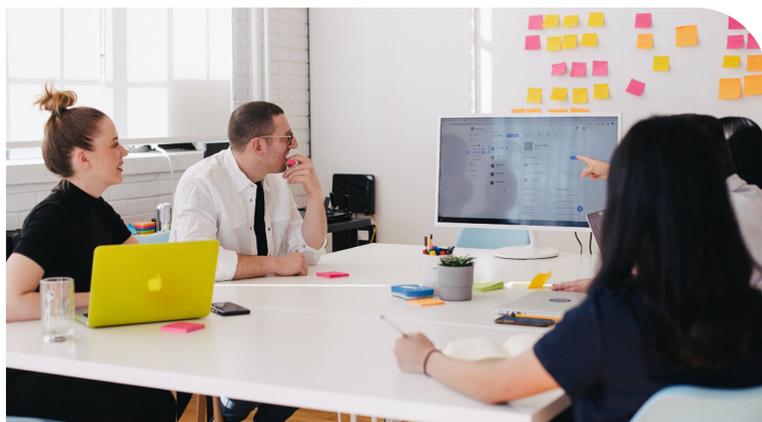
<p>Entidad Puntos de Atención al Emprendedor (a nivel local)</p>	<p>Sitio web https://paeelectronico.es/es-ES/Servicios/Paginas/BuscadorPAE.aspx</p> <p>Actividad vinculada al Emprendimiento Se encargan de facilitar la creación de nuevas empresas, el inicio efectivo de su actividad y su desarrollo, a través de la prestación de servicios de información, tramitación de documentación, asesoramiento, formación y apoyo a la financiación empresarial.</p>
<p>Entidad Asociación de Trabajadores Autónomos de Andalucía - ATA Málaga</p>	<p>Sitio web https://ata.es/</p> <p>Actividad vinculada al Emprendimiento ATA ofrece de forma gratuita: Asesoría jurídica. Formación continuada para autoempleo. Acuerdos con bancos, cajas y compañías de suministros.</p>
<p>Entidad Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Málaga COAC</p>	<p>Sitio web https://malaga.cgac.es/</p> <p>Actividad vinculada al Emprendimiento COAG ofrece asesoramiento en el proceso de alta de los agentes comerciales, especialmente los autónomos y servicios de apoyo a la mujer emprendedora en el ámbito comercial.</p>
<p>Entidad Asociación Para El Empleo y la Formación de Personas Con Discapacidad PRODIVERSA</p>	<p>Sitio web http://prodiversa.eu/</p> <p>Actividad vinculada al Emprendimiento Una ONG que trabaja en el campo de la Intervención Social en Andalucía con colectivos en riesgo de exclusión social facilitando el empleo y promoviendo el autoempleo alineado con el cambio del sistema social y económico, hacía un modelo más justo y amable con las personas y con el entorno.</p>
<p>Entidad AMUPEMA – Asociación de Mujeres Emprendedoras, Profesionales y Empresarias de Málaga y provincia.</p>	<p>Sitio web https://www.amupema.org/</p> <p>Actividad vinculada al Emprendimiento Apoyo y promoción a los proyectos emprendedores y empresariales promovidos por mujeres.</p>
<p>Entidad Asociación Mujer Emancipada</p>	<p>Sitio web http://mujeremancipada.org/</p> <p>Actividad vinculada al Emprendimiento Promoción de autoempleo y orientación profesional para mujeres en riesgo de exclusión.</p>

<p>Entidad Asociación Naim</p>	<p>Sitio web https://asociacionnaim.es/</p> <p>Actividad vinculada al Emprendimiento Promoción del desarrollo, el empleo y el autoempleo, especialmente para las personas en riesgo de exclusión social.</p>
<p>Entidad Fundación Acción contra el Hambre.</p>	<p>Sitio web https://www.accioncontraelhambre.org/es</p> <p>Actividad vinculada al Emprendimiento Programa Vives Emprene de creación de proyectos de emprendimiento con impacto social.</p>
<p>Entidad Málaga Acoge</p>	<p>Sitio web https://malaga.acoge.org/</p> <p>Actividad vinculada al Emprendimiento Asesoramiento y formación en autoempleo para las personas migrantes y refugiados.</p>
<p>Entidad Fundación Incide</p>	<p>Sitio web https://www.incide.org/</p> <p>Actividad vinculada al Emprendimiento INCIDE intenta dar respuesta a las necesidades emergentes de la ciudadanía incluyendo apoyo al autoempleo, emprendimiento y formación en gestión de proyectos emprendedores.</p>
<p>Entidad Inserta Andalucía</p>	<p>Sitio web https://insertandalucia.com/</p> <p>Actividad vinculada al Emprendimiento Formación e inserción socio laboral de las personas jóvenes en riesgo de exclusión, incluyendo itinerarios de autoempleo y emprendimiento.</p>

Como podemos observar mayoría de los programas o instituciones europeas facilitan y otorgan financiación a proyectos específicos, ya sean desarrollados por las pymes o por los emprendedores. Los únicos recursos de vertiente más transversal apuestan por el apoyo al emprendimiento para mejorar las situaciones de inclusión social y para incrementar la capacitación de los emprendedores.



6. Otras ayudas y recursos disponibles. Elegibilidad de proyectos. Solvencia.



Fuente: Google Imágenes

En la actualidad empiezan a proliferar nuevos instrumentos o fuentes de financiación para proyectos emprendedores. Estos recursos, ayudas, suelen estar motivadas por nuevos modelos de negocio que difícilmente podrían cumplir los requisitos de rentabilidad o escalabilidad del proyecto. La economía colaborativa e Internet están permitiendo la realización de miles de proyectos gracias a la inversión de cualquier particular: préstamos o donaciones a cambio de participaciones en la empresa, de un interés, de producto... las fórmulas son variadas.

En el ámbito de financiación de creación de empresas podemos destacar algunas de ellas.

Otras ayudas y recursos disponibles

Ayudas verticales

Por un lado, tenemos fuentes de financiación en forma de ayudas (subvenciones y préstamos) habituales para proyectos muy específicos en ámbitos de alta especialización, aunque explícitamente no se dirigen a "proyectos de emprendimiento". Ya anteriormente mencionados Fondos Next Generation son un buen enfoque para aproximarse a estas oportunidades.

Participando en los proyectos del enfoque más sectorial, las pymes de reciente creación tienen opciones viables de entrar en consorcios o convertirse en proveedores de empresas u instituciones públicas que llevarán a cabo transformación o modernización de sus respectivos proyectos, productos o territorios.



The image shows a screenshot of the website for the 'Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia' (Plan for Recovery, Transformation and Resilience). The page has a dark blue background. At the top left is the Spanish coat of arms and the text 'GOBIERNO DE ESPAÑA | Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia'. At the top right are search and menu icons. The main heading is 'Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia' in large white letters. Below it is a sub-heading: 'Información oficial sobre la estrategia española para canalizar los fondos destinados por Europa a reparar los daños provocados por la crisis del COVID-19 y, a través de reformas e inversiones, construir un futuro más sostenible.' To the right, under the heading 'DESTACADO', there are several links: 'Calendario de próximas convocatorias', '¿Qué oportunidades hay para las pymes?', '¿Cómo se distribuyen los fondos?', and 'Reformas e inversiones: Políticas y componentes'. At the bottom left, there is a search box titled 'Buscador de convocatorias' with the text 'Escribe los términos de tu interés:' and a search button. An example search term is 'Ejemplo: Rehabilitación energética'. To the right of the search box is an image of a person using a tablet. Below the image is the word 'CONVOCATORIAS'.

Sin buscar más, lejos, como un ejemplo podemos destacar las líneas de fondos destinados a sostenibilidad y eficiencia energética a nivel de las entidades locales o empresa más grandes. **Muchas de las pymes o startups pueden encontrar una vertiente de financiación de su desarrollo participando en proyectos de desarrollo tecnológico o innovación**, o a través de instrumentos de financiación indirecta (las ayudas van destinadas a los clientes de las pymes y startups y estas se beneficia de garantías de pago y solvencias financieras de estos para afianzar su crecimiento o sus carteras de clientes). Para más información podemos consultar la Web de Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (<https://planderecuperacion.gob.es/>) o las webs de entidades ejecutoras (p.ej.

Red.es en el ámbito de digitalización, **Segittur** - para proyectos turísticos, **IDAE** - para proyectos de eficiencia energética)

Micromecenazgo o financiación 2.0

El micromecenazgo es un mecanismo colaborativo de financiación colectiva, sustentando en las nuevas tecnologías, a partir de la cual una red de pequeños inversores ('micromecenas') apoya económicamente un determinado proyecto o negocio. Dentro de este sistema encontramos, entre otras modalidades:

- Equity crowdfunding (Crowdfunding de inversión);
- Donation-based crowdfunding (Crowdfunding de donación); y
- Reward-based crowdfunding (Crowdfunding de recompensa).

Las principales plataformas para usar en relación con estas fuentes de financiación son:

PLATAFORMA GOTEO - CROWDFUNDING

Goteo es una plataforma de crowdfunding cívico y colaboración en torno a iniciativas ciudadanas, proyectos sociales, culturales, tecnológicos y educativos. Con réplicas y alianzas en varios países, gracias a su código abierto, además de reconocida y premiada internacionalmente desde 2011.

Constituye una herramienta de generación de recursos, gota a gota, para una comunidad de comunidades compuesta por más de 65.000 personas, con un porcentaje de éxito de financiación superior al 70%.



PLATAFORMA VERKAMI - CROWDFUNDING

Es una plataforma de crowdfunding o micro-mecenazgo, está abierto a cualquier proyecto creativo: Para los creadores: Es una alternativa para financiar sus proyectos con aportaciones individuales y Para los mecenas: Es una oportunidad de conseguir a cambio productos y experiencias únicas, relacionadas con los proyectos.



PLATAFORMA LÁNZANOS - CROWDFUNDING

Es la primera comunidad de Crowdfunding, que apoya, crea, comparte y descubre proyectos creativos



Otras plataformas de financiación

AX STARTING UP

Plataforma que da soporte a proyectos de alto potencial para conseguir financiación en fases iniciales de desarrollo, al mismo tiempo que acerca a pequeños y medianos inversores a proyectos en los que no habrían tenido la oportunidad de invertir.

www.across.es

ADVENTUREES CAPITAL

Es la plataforma de financiación participativa con licencia de la CMNV para canalizar inversiones en negocios a través de préstamos participativos, convertibles o en forma de Capital Social. Puede operar con cualquier empresa registrada en la Unión Europea y canalizar inversiones procedentes de inversores acreditados y no acreditados de todo el globo. Las empresas con necesidad de vehicular una ronda de financiación acuden a Adventurees Capital para beneficiarse de la cobertura regulatoria y operativa, ya que se encarga de asegurar el cumplimiento regulatorio, de estructurar la operación y de gestionar las inversiones recibidas, la firma de contratos y los desembolsos. Adventurees Capital ofrece la posibilidad de digitalizar los derechos adquiridos por los inversores de un proyecto, en colaboración con **Tokecron City** Ambas empresas pertenecen al mismo grupo empresarial.

www.adventurees.com

CAPITAL CELL

Plataforma de *equity crowdfunding* para proyectos dedicados a la salud y la biotecnología. Es asesorada por una amplia comunidad científica y de inversores, lo que les permite seleccionar los proyectos con mayor potencial.

www.capitalcell.net

CIRCULANTIS

Son pioneros en España del *crowdfactoring*, una forma de financiación en la que las empresas subastan sus créditos comerciales pendientes de cobro (pagarés), que son adquiridos por inversores particulares.

www.circulantis.com

CROWDCUBE

Plataforma de crowdfunding de inversión líder en Europa. Realiza rondas internacionales entre 300k€ y 13M€ y ha trabajado con empresas como Heura, Tropicfeel, Bnext, ID Finance y Hannun. Recientemente, ha ampliado su oferta de producto con su *marketplace* de secondaries, Cubex.

www.crowdcube.es

FELLOW FUNDERS-CROWD INVESTMENT

Plataforma de *equity crowdfunding* autorizada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). La firma ofrece a las startups y pymes una fuente de financiación alternativa, y a los inversores la posibilidad de invertir en proyectos con fuerte potencial de crecimiento. Las rondas que se ofrecen pueden ser en fases Early, Serie A, Growth y Pre-IPO.

www.fellowfunders.es



GROW.LY

Plataforma de *crowdlending* o financiación participativa P2B que pone en contacto a pymes que buscan financiación a través de préstamos con inversores que quieren sacar mayor rentabilidad a sus ahorros.

www.grow.ly

FINANZAREL

Ofrecen soluciones de financiación participativa a corto plazo. Especializada en préstamos a pymes mediante el descuento de facturas y de pagarés. Ahora también financian contratos y órdenes de compra.

www.finanzarel.com

Elegibilidad de proyectos



Fuente: Unsplash

Para obtener la financiación hay que cumplir las condiciones que define la entidad que otorga la financiación. Por lo tanto, como elegibilidad entendemos las condiciones y criterios que un proyecto empresarial debe cumplir para acceder a ciertos recursos o ayudas. Es muy necesario comprender que fuera de los límites

establecidos por la entidad que otorga la financiación, ya sea pública o privada, es muy poco probables que seremos los seleccionados. Se aplica a las subvenciones, licitaciones y a muchos recursos de apoyo a creación de empresas.

En algunos casos, la elegibilidad viene dictada por las características del propio proyecto: pertenencia a un sector concreto, zona geográfica, tipo del proyecto (p.ej. innovación o crecimiento empresarial), ámbito concreto al que se dirige la empresa con sus productos o servicios, o incluso forma jurídica que tiene.

PARA RECORDAR

La elegibilidad no implica que si el proyecto cumple los requisitos de ser elegible, le será otorgada la financiación. La mayoría de las entidades públicas y privadas para facilitar recursos a las personas emprendedores y el desarrollo de sus proyectos, procederán con la evaluación de la idoneidad, calidad y viabilidad del proyecto.

Pero solo se evalúan proyectos elegibles.

Ejemplo Práctico

Elegibilidad para acceder a las subvenciones de Neotec (2020)

gde

CDTI Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial

PROGRAMA NEOTEC 2020

Subvención para proyectos empresariales para Empresas de Base Tecnológica (EBT) con una tecnología disruptiva como base de su negocio.
El objetivo es ayudar a esta tipología de empresas a que puedan acabar de realizar sus proyectos, incluyendo el desarrollo del proyecto en sus últimos TRL así como sus otras actividades empresariales.

Presupuestos de al menos 175.000,00 € con una subvención máxima de 250.000,00 € o un 70% del presupuesto presentado.

Empresas constituidas como mucho en los 3 años anteriores a la fecha del cierre de la convocatoria.
Se exige un capital social mínimo a los solicitantes de 20.000,00 € escriturados antes del cierre de la convocatoria

Inicio presentación 15 de abril de 2020.
Fin de presentación 15 de junio de 2020.

Contacto: Carrer de Colom 554, Nave 1, 08220 Terrassa Barcelona, España. Tel: (+34) 93 570 55 55 info@gde.es

Solvencia

Otro aspecto relevante para alcanzar una financiación de calidad es disponer de solvencia (y poder justificarlo). En términos generales, solvencia significa la capacidad de una persona física o jurídica para hacer frente a sus obligaciones. En la gestión de proyectos empresariales se suele operar principalmente con dos tipologías de solvencia: técnica/profesional y económica/financiera.

La **solvencia técnica o profesional** hace referencia al conjunto de requisitos de idoneidad que debe poseer cualquier contratista para atender al objeto del contrato de forma adecuada. Hace referencia también a los medios técnicos y humanos, la experiencia previa, la competencia técnica y profesional, la habilidad necesaria y la cualificación del personal necesario para ejecutar el contrato.

No obstante, en el marco de la financiación que nos concierne en esta guía, vamos a profundizar en la solvencia económica y financiera que son los elementos que inciden en la capacidad de lograr recursos provenientes de las entidades públicas y privadas.



Fuente: Google Imágenes

La **solvencia económica y financiera** es el pilar que sostiene toda la estructura productiva, administrativa y comercial; y la que asegura los recursos para cubrir todas las operaciones.

En el ámbito empresarial, la solvencia financiera define la capacidad de una organización para cumplir con todas sus obligaciones de pago, independientemente de cuando tenga que afrontarlas: tanto si es de forma inmediata como en un momento posterior.

Para garantizar ese estado, y convertirse en una empresa solvente, esta debe cumplir dos condiciones:

- Tener recursos suficientes para pagar lo que debe en cada momento.
- Estar capacitada para mantener esa situación en el tiempo.

El objetivo es generar solvencia a corto plazo y que ésta sea el soporte para la estabilidad a largo plazo.

Para cubrir los pagos más inmediatos es importante una gestión financiera eficaz y un volumen de ventas sólido y rentable. Al mismo tiempo, hay que protegerse de los riesgos operativos, internos y externos:

- **De mercado:** cambios en la demanda o posibles errores estratégicos.
- **Financieros:** dificultad para obtener financiación o inversiones fallidas
- **Comerciales:** retrasos en los cobros y posibles impagos.

La solvencia es la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de deuda en cualquier momento. El indicador más sólido para medirla sería la relación entre deuda y capital (D/C). Si esta es baja, significa que las operaciones están siendo financiadas por los accionistas más que por los acreedores, lo que es una gran ventaja para la empresa y habla bien de su solidez en el terreno financiero. El proceso se complementa con un trabajo de planificación para asegurar el futuro, encaminándose hacia una estructura patrimonial y de deuda lo más equilibrada posible. Sin olvidar, diversificar las fuentes de financiación para adaptarlas a cada necesidad y momento.

PARA RECORDAR

Ser solvente requiere encontrar puntos de equilibrio propios porque no hay un único argumento y cada actividad es distinta. No es lo mismo ser solvente por contar con un buen patrimonio (solvencia económica) que ser solvente por tener recursos y liquidez para pagar las deudas (solvencia financiera). Todo ayuda a consolidar un ciclo óptimo:

Rentabilidad → Solvencia → Liquidez

Preguntas para reflexión

¿Has visto alguna de las oportunidades de financiación alternativa que podría encajar con tu proyecto emprendedor?

¿Por qué crowdfunding es considerado una fuente de financiación alternativa?

¿Cómo podría facilitar la solvencia financiera el acceso a las ayudas públicas para las personas emprendedoras?

¿Qué fuentes de financiación pueden ser las más restrictivas desde el punto de vista de la elegibilidad de proyectos?

Cuadro Resumen

Existen otras fuentes, alternativas de financiación de proyectos de emprendimiento.

Para cumplir requisitos de algunas de las ayudas o para acceder a los instrumentos de financiación el proyecto necesita estar dentro de los límites de la elegibilidad de este recurso.

La solvencia financiera define la capacidad de una organización para cumplir con todas sus obligaciones de pago, independientemente de cuando tenga que afrontarlas.



7. Glosario

Acción

Valor mobiliario que representa una parte proporcional del capital social de una sociedad anónima. Los tenedores de acciones son por tanto socios propietarios de la sociedad, en proporción a su participación. Las acciones pueden estar representadas por títulos físicos o por anotaciones en cuenta.

Activo

Es el conjunto de bienes y derechos de una sociedad, es decir, lo que posee más lo que le deben. El activo muestra en qué ha invertido una sociedad, mientras que el pasivo informa sobre el origen de los fondos para realizar dichas inversiones. Ver Balance y Pasivo.

Activo circulante

Bienes y derechos de la empresa que serán vendidos o consumidos a corto plazo, por lo que se transformarán en efectivo dentro del ejercicio económico. Los activos circulantes permiten a las empresas el desarrollo de sus actividades cotidianas.

Activo fijo

También denominado inmovilizado, está integrado por los bienes y derechos de una empresa que no están destinados a la venta sino a asegurar su funcionamiento y continuidad: terrenos, edificios, maquinaria, patentes, marcas, etc.

Activo financiero

Valor que acredita la titularidad de determinados derechos políticos, económicos, etc. Por ejemplo, las acciones o los valores de renta fija son activos financieros; las sociedades los emiten para financiarse obteniendo dinero del público. También el efectivo tiene la consideración de activo financiero.

Amortización

Consiste en la devolución de la cantidad invertida a los tenedores de un valor.

Ampliación de capital

Operación por la que se aumenta el capital de una sociedad, bien emitiendo nuevas acciones, o bien por elevación del valor nominal de las ya existentes. En ambos

casos, la contrapartida de la ampliación puede materializarse mediante aportaciones (dinerarias o no dinerarias), o por transformación de reservas o beneficios que ya formaban parte de su patrimonio.

Aval

Garantía presentada por un tercero (avalista) que se obliga a pagar o cumplir un compromiso comercial, en el caso de que no pueda cumplirlo el que lo asumió.

Balance

Documento contable que indica la situación económica y financiera de una sociedad a una fecha determinada. Está compuesto por dos partes que han de tener idéntico valor: el activo (conjunto de bienes y derechos) y el pasivo (recursos propios y ajenos con los que se financia el activo).

Beneficio bruto

Es el resultado de una sociedad (obtenido por diferencia entre ingresos y gastos), antes de restar las amortizaciones y los impuestos.

Beneficio neto

Es el resultado obtenido por una compañía, después de restar al total de ingresos todos los gastos (incluidos amortizaciones e impuestos).

Capital

Elemento necesario para satisfacer una necesidad o llevar a cabo una actividad definida y generar un beneficio económico o ganancia particular.

Capital riesgo

Actividad financiera por la cual se participa, con carácter temporal, en el capital de empresas que se encuentran en fase de creación o desarrollo.

Capital social

Fondos propios de una sociedad que proceden de las aportaciones de los accionistas. La participación en el capital social de una empresa otorga a los inversores derechos en el reparto de beneficios, derechos de suscripción preferente en ampliaciones de capital y derechos de asistencia y voto en las juntas generales de accionistas.

Confirming

Contrato por el que una empresa entrega a una entidad financiera facturas que esta tiene con sus proveedores para su posterior gestión. El objetivo de este tipo de

contrato es extender el período medio de pago a proveedores. El pago de las facturas lo realiza la entidad financiera por cuenta de la empresa.

Coste de capital

Coste de los recursos financieros utilizados por la empresa, tanto deuda como capital aportado o por sus accionistas. Hace también referencia a la tasa de rentabilidad mínima que debe obtener la empresa para poder remunerar los fondos propios y los ajenos.

Coste de oportunidad

Cualquier inversión lleva asociado un coste de oportunidad, que consiste en la rentabilidad que se hubiese obtenido de haber elegido la mejor alternativa posible.

Crédito

En finanzas, acto jurídico y contrato correspondiente por el que una parte concede a otra el uso temporal de una cierta cantidad de dinero a cambio de una remuneración de intereses. El crédito se distingue del préstamo en que en el primero se puede disponer de hasta una cierta cantidad o límite, mientras que en el segundo se trata de una cifra concreta y fija.

Déficit

Situación de una entidad cuyos gastos superan los ingresos.

Efectivo

Dinero en forma de billete o de moneda, es decir, disponible de inmediato, por lo que en economía se considera el medio de mayor liquidez.

Factoring

Financiación a corto plazo obtenida mediante el descuento de letras de cambio giradas a clientes, o por la obtención de un crédito garantizado por dichos efectos.

Facturación

Total de los ingresos obtenidos por las ventas o por la prestación de servicios durante un período de tiempo concreto, generalmente un año. No forman parte de la facturación los ingresos extraordinarios provenientes de otras operaciones, como, por ejemplo, la venta de activos.

Financiación

Aportación de dinero para desarrollar un proyecto o empresa. Puede ser mediante fondos propios, o mediante fondos ajenos que cobran una retribución fija o interés.

Flujo de caja

Tesorería que entra o sale de una sociedad, o que está asociada a un proyecto de inversión de la misma.

Fondo de inversión

Institución de Inversión Colectiva (IIC) gestionada por un grupo de profesionales especializados que, siguiendo unas pautas fijadas de antemano, invierten en activos financieros (renta fija, renta variable, derivados o cualquier combinación de estos) las aportaciones de los inversores. Es un instrumento de ahorro que permite al inversor acceder al mercado financiero en condiciones más favorables y poner su dinero en manos de profesionales del sector.

Garantía

Fianza, prenda o activo que asegura algún riesgo o compromiso estipulado. Documento en el que se recoge este compromiso o que precisa que el producto cumple una determinada normativa o especificación.

Impuesto

Ingreso público creado por ley y de cumplimiento obligatorio por parte de los sujetos pasivos contemplados por la misma, siempre que surja una obligación tributaria originada por un determinado hecho imponible.

Leasing

Anglicismo que hace referencia a la financiación del activo fijo de una empresa a través de un contrato de arrendamiento, por el que una sociedad de alquiler-venta (leasing) cobra un canon periódico y ofrece una opción de compra sobre ese activo al cabo de un tiempo.

Línea de crédito

Contrato entre una entidad financiera y un cliente o beneficiario, por el que la primera se compromete a facilitar crédito al segundo hasta un límite determinado.

Liquidez

Cualidad de una inversión, por la cual es posible su transformación inmediata en efectivo.

Margen bruto

Es la diferencia entre los ingresos por ventas obtenidos por una compañía y los costes directos de producción (es decir, sin incluir las amortizaciones ni los gastos financieros y comerciales). Normalmente se expresa como porcentaje sobre el total de las ventas; este ratio es una medida de la eficiencia operativa de la empresa.

Pagaré

Documento privado mediante el que un individuo se compromete a pagar a otro, o a su orden, una cantidad determinada de dinero en una fecha cierta. Los pagarés más habituales son los de empresa, los bancarios y los del Tesoro.

Pasivo

La parte del balance de situación de una empresa que refleja sus deudas con terceros (como proveedores o acreedores bancarios) y sus fondos propios (capital y reservas). Se representa a la derecha o debajo del activo.

Pequeña y mediana empresa (pyme)

Empresa que cumple (según criterios de la Unión Europea) al menos dos de los tres requisitos siguientes: tiene menos de 250 empleados, ventas anuales inferiores a 40 millones de euros y activos totales inferiores a 27 millones de euros. El criterio de pequeña empresa, por contraposición a mediana empresa, se fija por debajo de 50 empleados, 5 millones de euros de facturación y 2 millones de euros en activo.

Plan de negocio

Resumen detallado de las características y objetivos de una nueva actividad empresarial, de los recursos necesarios para llevar a cabo el negocio, de los riesgos asociados al mismo o de los resultados que se prevé obtener.

Préstamo

Contrato por el que una de las partes entrega a la otra, dinero u otra cosa fungible, con la condición de devolver otro tanto de la misma especie y calidad. Admite el pacto expreso de pagar intereses, en cuyo caso se devengarán sobre el principal concedido. Se diferencia del crédito, en que se trata de una cantidad fija y determinada.

Préstamo participativo

Instrumento de financiación intermedio entre el capital (participación en fondos propios) y el préstamo a largo plazo. Los préstamos participativos son préstamos en los que se estipula que el prestamista-financiador, además de la remuneración

ordinaria a través de intereses, obtiene una remuneración dependiente de los beneficios obtenidos por el prestatario-financiado.

Recursos ajenos

Conjunto de recursos de la empresa que figuran en el pasivo de su balance, formado por todas las obligaciones o deudas con terceros, es decir, las que la empresa tiene contraídas con personas distintas a sus propios accionistas (por ejemplo, con entidades financieras o con proveedores).

Recursos propios

Recursos de la empresa, que figuran en su pasivo, formados por el capital social, las reservas y los resultados pendientes de aplicación.

Rentabilidad

Obtención de beneficios o resultados en una inversión o actividad económica.

Renting

Contrato de arrendamiento operativo de bienes (ordenadores, maquinaria, aviones o vehículos) o inmuebles, basado en el cobro periódico de una prestación económica a cambio del traspaso temporal al cliente del derecho de uso exclusivo del producto. Incluye el mantenimiento, reparaciones, impuestos y seguros durante la duración del contrato. Al cumplirse el plazo, el bien pasa a la sociedad de renting.

Socio capitalista

Persona que aporta su capital a una empresa o sociedad mercantil, con objeto de participar en las ganancias futuras, especialmente cuando hay uno o varios socios industriales, pero habitualmente no participa en la gestión de la compañía.

Start-up

Una compañía pequeña de nueva creación que acaba de iniciar su trayectoria empresarial. El término se utiliza con un matiz positivo, pues se denomina así especialmente a las empresas que se apoyan en la tecnología y que tienen un gran potencial.

Tasa interna de rentabilidad (TIR)

Tasa de descuento que iguala los flujos de caja positivos y negativos que se generan en un proyecto de inversión. Si los flujos de caja que produce la inversión a lo largo de la vida del proyecto se traen a valor presente (descontándolos a la tasa de rentabilidad interna) y se le resta el flujo negativo inicial, se obtiene una cantidad

nula. Es uno de los principales criterios para evaluar una inversión. La regla es clara: la TIR de una inversión debe ser superior al coste de capital para que el proyecto sea invertible.

Tipo de interés

Precio del dinero o importe que paga quien solicita disponer temporalmente de una cantidad en concepto de crédito, préstamo u obligación financiera. Consta de dos componentes: una compensación que cubre la depreciación del dinero por efecto de la inflación y una tasa de rentabilidad real que compensa el riesgo de insolvencia y la pérdida de liquidez.

Valor actualizado neto (VAN)

Valor actualizado al momento presente mediante un adecuado tipo de interés de todos los cobros o pagos futuros que se espera generar en una actividad.

Valor añadido

Valor económico adicional que adquieren los bienes y servicios al ser transformados durante el proceso productivo. Se obtiene deduciendo del precio del producto terminado los costes de todos los materiales o servicios adquiridos del exterior que se han necesitado.



7. Bibliografía

Análisis de las fuentes de financiación accesibles a start-ups en el mercado español. Las etapas del ciclo de vida como factor influyente. TFG. Por Henriksen Yeves, Aitana. Universidad Pontificia de Comillas (2015)

Business Review. Escuela de Negocios y Dirección. Escuela Europea de Miguel de Cervantes.

¿Cómo hacer un plan económico-financiero? Extremadura Empresarial (2017)

Cuaderno del Emprendedor. Fundación Tomillo (2018)

De la start-up a la empresa. Por Castro Abancéns, Ignacio. Ediciones Pirámide (2016)

El manual del emprendedor: la guía paso a paso para crear una gran empresa. Por Blank, Steve; Dorf, Bob. Gestión 2000 (2018)

Empresa: Creación y Puesta en Marcha. DiGIPYME (2022)

Estrategias y modelos de negocio: casos prácticos y una guía para emprendedores. Por Enrique Piñero Estrada (coord.) Ed. Univ. Ramón Areces (2015)

Guía del emprendedor para la creación de empresas. Ayuntamiento de Majadahonda (2019)

Guía de medidas que permitan a las empresas y autónomos preservar la normalidad de los flujos de financiación para poder seguir manteniendo su actividad. Andalucía Emprende (2022)

Guía de recursos para proyectos de emprendimiento en la CAPV. Gaztaroa-Sartu Koop, Economistas sin Fronteras (2019)

Guía para la Creación de Empresas. Instituto Madrileño de Desarrollo. IMADE (2021)

Guía práctica de financiación para personas emprendedoras, autónomos y PYMEs. Instituto Tecnológico de Canarias (2021)

Informe GEM 2020/21 Málaga. Red GEM (2022)

Las claves del análisis económico-financiero de la empresa. Por de Jaime Eslava, José. ESIC (2010)

Manual de financiación para empresas. Diputación Provincial de Almería (2011)

Manual del financial business plan. Confección del Plan Financiero de la empresa en la práctica. Por Barón, Antoni. Rústica (2013)

Método para la especificación de valor en procesos de negocio y la derivación incremental de servicios cloud. Por Jiménez Gómez, J. (2016)
<http://hdl.handle.net/10251/77915>

Plan de inversiones y económico-financiero. AJE (2019)

Plan financiero para start-ups: proceso y métricas en la práctica. Por Hoyos Iruarrizaga, Jon. ESIC (2022)

Valoración de empresas: herramientas básicas. Por Roux, Félix. Ediciones Pirámide (2021)

Webs sites:

Ahorro Capital <https://www.ahorrocapital.com/>

Autónomos y Emprendedores <https://www.autonomosyemprendedor.es/>

Banco Santander <https://www.bancosantander.es/>

Bankinter <https://www.bankinter.com/>

Blog de Aicad Business School <https://www.aicad.es/>

Blog de Alter Finance Group <https://www.alterfinancegroup.com/>

Blog de Hablemos de Empresas <https://hablemosdeempresas.com/>

Blog de Pepe Promedio <https://www.barymont.com/pepepromedio/blog/>

Blog de retos para ser directivo <https://retos-directivos.eae.es/>

Blog Thinkbig de Telefónica <https://blogthinkbig.com/>

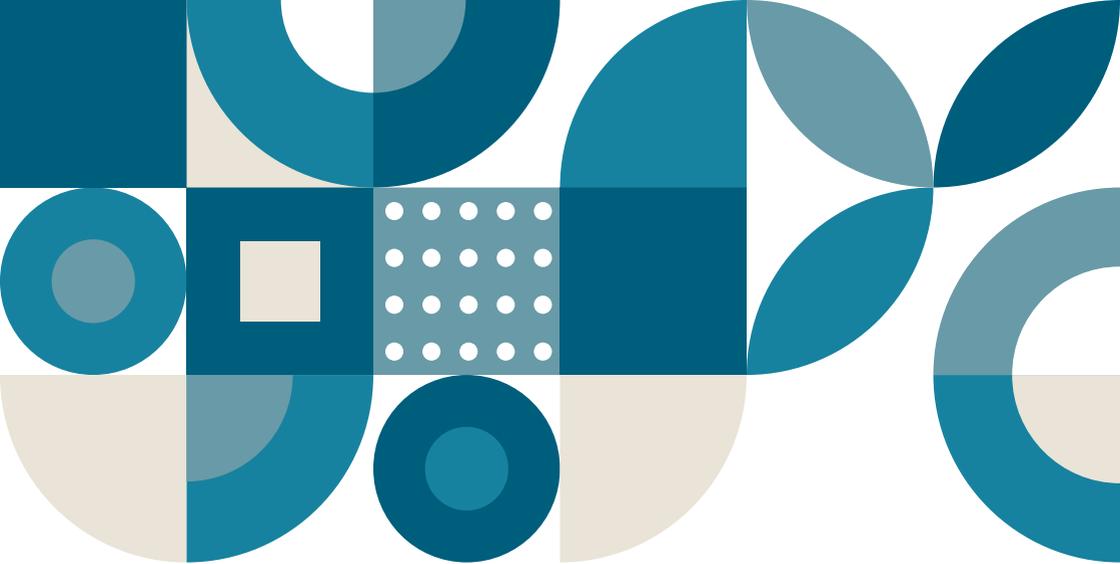
BBVA <https://www.bbva.es/>

Circulantis <https://circulantis.com/>

Cinco Días: economía y mercados <https://cincodias.elpais.com>

Comisión Nacional de Mercado de Valores <http://www.cnmv.es/>

Consenso del Mercado <https://consensodelmercado.com/>
CrowdEmprende <http://crowdemprende.com/>
Economía y Finanzas <https://www.economiafinanzas.com/>
Economipedia <https://economipedia.com/>
El Referente <https://elreferente.es/>
El Rincón del Emprendedor <https://rincondelemprendedor.es/>
Expansión- Diario Económico e información de mercados
<https://www.expansion.com/>
Financlick <https://www.financlick.es/>
Finanzas para Emprendedores <https://www.finanzasparaemprendedores.es/>
Fondimex <https://fondimex.com/>
Garantía <https://srggarantia.es/>
Iberley, portal de información jurídica <https://www.iberley.es/>
InfoAutonomos <https://www.infoautonomos.com/>
IONOS Startup Guide <https://www.ionos.es/startupguide/>
MuyPymes <https://www.muypymes.com/>
Portal Capital Riesgo <http://capital-riesgo.es/en/>
Portal Creación de Empresas en España <https://www.creaciondeempresas.es/>
Portal Pymes y Autónomos <https://www.pymesyautonomos.com/>
Revista Economía 3 <https://economia3.com/revista-de-economia/>
Revista Emprendedores (digital) <https://www.emprendedores.es/>
StartupXplore <https://startupxplore.com/>
Wiki de la Escuela de Organización Empresarial <https://www.eoi.es/wiki/>
WikiTips MentorDay <https://mentorday.es/wikitips/>



Guía Básica
Financiación para
Emprendedores
y Pymes



Ayuntamiento
de Málaga

imfe