

HOB

ASESORES

El primer paso para solucionar los problemas es el optimismo.

Creer que se puede hacer algo es tener ya medio camino hecho.

- John Baines -



Julio2012

HOB
ASESORES

BUSQUEDA Y CAPTACIÓN DE FINANCIACIÓN

- 1. Aspectos previos**
- 2. Determinación de las necesidades financieras**
- 3. Fórmulas de financiación. Productos financieros**
- 4. Alternativas de financiación en el mercado español**

- 1.1.- Plan de empresa**
- 1.2.- Análisis de balances**

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

Estructura

1. Resumen ejecutivo
2. Descripción del producto y valor distintivo
3. Mercado potencial
4. Competencia
5. Modelo de negocio y plan financiero
6. Equipo directivo y organización
7. Estado de desarrollo y plan de implantación
8. Alianzas estratégicas
9. Estrategia de marketing y ventas
10. Principales riesgos y estrategias de salida

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

1. Resumen ejecutivo

El objetivo de un resumen ejecutivo es captar el interés de los potenciales inversores, por ello debe contener un breve resumen de los aspectos más importantes del Plan de Negocio.

Los principales elementos a contener son:

- La idea del negocio.
- Público objetivo
- Valor del producto/servicio para ese público objetivo.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

1. Resumen ejecutivo

Principales elementos a contener (continuación):

- Tamaño de mercado y crecimiento esperado.
- Entorno competitivo.
- Fase actual de desarrollo del producto, especificando las necesidades de desarrollo adicionales a realizar.
- Inversión necesaria.
- Hitos fundamentales durante el funcionamiento del negocio
- Objetivos a medio/largo plazo.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

2. Descripción del producto o servicio y valor distintivo

Este capítulo debe contener una explicación detallada del concepto básico y de las características del producto o servicio a ofrecer.

Descripción general del producto

- Funcionalidades básicas
- Soporte tecnológico
- Origen de la idea de negocio

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

2. Descripción del producto o servicio y valor distintivo

Valor distintivo para el consumidor:

- Público objetivo al que va dirigido y necesidades que satisface.
- Especificación del valor único y distintivo del nuevo producto o servicio a lanzar desde la óptica del cliente, explicando la diferenciación con la oferta actual de productos del resto de competidores del mercado.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

3. Mercado potencial

Mercado

- Descripción del mercado.
- Tamaño de mercado (volumen de ventas, rentabilidad, etc.)
- Grado de consolidación del sector.
- Factores clave de éxito de este mercado.
- Barreras de entrada y salida.
- Evolución y crecimiento.
- Ritmo de crecimiento histórico y futuro.
- Tendencias .

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

3. Mercado potencial

Público objetivo

- Segmentación de clientes en base a criterios objetivos.
- Tamaño de mercado para cada segm. de consumidores.
- Principales factores de crecimiento en cada segmento.
- Porcentaje de número de clientes a captar respecto al volumen del mercado.
- Volumen de ventas por segmento.
- Rentabilidad esperada de cada segmento de mercado.
- Segmento de mercado más atractivo.
- Factores clave de compra para los consumidores.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

4. Competencia

- Barreras de entrada
- Competidores existentes.
- Comparación de estos en base a los siguientes parámetros: volumen de ventas, precios, crecimiento, cuota de mercado, posicionamiento, líneas de producto, segmentación de clientes, canales de distribución, servicio de clientes.
- Estrategias de los competidores: público objetivo, estrategias de marketing.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

4. Competencia

- Descripción de sus fortalezas y debilidades.
- Ventaja competitiva respecto a los competidores.
- Potencial reacción de tus competidores ante el lanzamiento del nuevo negocio.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

5. Modelo de negocio y plan financiero

No sólo es necesario que el valor distintivo del producto sea capaz de generar una base suficiente de clientes, sino que deberá explicarse cómo se les extraerá valor. Detalle de todas las líneas de ingresos. En su caso especificar cuáles han sido ya probadas.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

5. Modelo de negocio y plan financiero

Plan financiero. Requisitos fundamentales

- Cuenta de resultados: especificando las partidas de ingresos y costes con sus hipótesis implícitas (Es muy importante justificar las hipótesis de crecimiento de ingresos y gastos realizadas; un buen indicador es la comparación y justificación de esos mismos parámetros conforme al crecimiento del mercado.
- Proyecciones de cash flow, especificando cuando se alcanzará el breakeven (después de la generación de cash flow positivo).

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

5. Modelo de negocio y plan financiero

Plan financiero. Requisitos fundamentales

- Balance.
- Previsiones de 3 a 5 años; al menos un año posterior al breakeven.
- Valoración de la compañía.
- Necesidades de financiación.

El Plan financiero debe estar detallado para los primeros dos años (mensual o trimestral), y posteriormente anual. Todas las cifras deben estar basadas en hipótesis razonables consecuentes con el Plan de Negocio.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

6. Equipo directivo y organización

Equipo directivo

Esta sección es la segunda en la que se suelen fijar los inversores, después del resumen ejecutivo, quieren saber si el equipo directivo es capaz de llevar a cabo el negocio: "I invest in people, not ideas".

Un equipo directivo potente ha de tener una visión común y capacidades complementarias.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

6. Equipo directivo y organización

Este capítulo debe contener:

- Miembros del equipo directivo con su perfil.
- Experiencia o habilidades del equipo directivo necesarias para llevar a cabo el proyecto: qué capacidades/experiencias tienen los miembros del equipo que hagan posible la puesta en marcha y gestión del nuevo negocio.
- Capacidades que faltan: detallando cómo se piensan cubrir y por quién.
- Misión/objetivos que persigue el equipo directivo al montar el negocio: cuál es su verdadera motivación.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

6. Equipo directivo y organización

¿Qué buscan los inversores?

- ¿Ha trabajado el equipo directivo juntos con anterioridad? - ¿Tienen experiencia laboral significativa previa? ¿Son los fundadores conscientes de sus debilidades y van a ser capaces de hacerlas frente?
- ¿Tienen los fundadores claro sus futuros roles? ¿Están claros los % de capital?
- ¿Estarán a tiempo completo en el futuro proyecto?
- ¿Tienen todos los miembros un objetivo común, o existen discrepancias?

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

6. Equipo directivo y organización

Organigrama

- Descripción de las funciones principales, personas, responsabilidades... Es necesario asignar cuáles son las responsabilidades de cada miembro del equipo y cual es el sistema de delegación que se establece.
- El diseño organizativo ha de permitir la flexibilidad de la organización, adaptable a nuevas circunstancias y a crecimientos elevados.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

7. Estado de desarrollo y plan de implantación

Estado de desarrollo del producto/servicio

Todo inversor querrá minimizar su riesgo, por tanto hay que darle una explicación detallada del estado de avance de la idea de negocio.

Desarrollo tecnológico: fase en la que se encuentra (desarrollado, en fase de desarrollo...). Si existe un prototipo desarrollado se debe presentar, o si se ha podido testar el producto ante algún consumidor piloto, se deben presentar los resultados.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

7. Estado de desarrollo y plan de implantación

Plan de implantación

Es necesario realizar un plan de todas las actividades necesarias para poner en marcha la empresa, así como para identificar las necesidades de financiación reales.

- Calendario de implantación: principales actividades y responsables.
- Principales hitos: momento de alcanzarlos, e interconexiones con el resto de actividades.
- Principales interconexiones entre los distintos grupos de trabajo (marketing, operaciones...)

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

8. Alianzas estratégica

Cuántas, con quién, grado de desarrollo de las mismas, condiciones, etc.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

9. Estrategia de marketing y ventas

Este apartado debe contener dos apartados básicamente:

- el posicionamiento/diferenciación del producto, y
- la estrategia de marketing a seguir para alcanzar los objetivos fijados.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

9. Estrategia de marketing y ventas

Posicionamiento

- Tipo de posicionamiento: descripción de las características distintivas del producto respecto a la competencia (percepción distintiva o única del cliente).
- Diferenciación: como se espera mantener en el tiempo dicho posicionamiento.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

9. Estrategia de marketing y ventas

Estrategia de marketing

En este apartado se debe especificar cuál va a ser la estrategia a seguir para captar el volumen de usuarios deseados y cuál va a ser su coste de adquisición.

En la estrategia de marketing se debe detallar:

- Principales medios utilizados para la comunicación, entre online y offline.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

9. Estrategia de marketing y ventas

En la estrategia de marketing se debe detallar (continuación):

- Interlocutores o proveedores de servicio con los que se pretende trabajar: empresas de publicidad, empresas de venta de banners.
- Coste de adquisición y fidelización por usuario.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

9. Estrategia de marketing y ventas

Si se trata de un nuevo negocio, es preciso detallar cómo se pretende realizar la campaña de lanzamiento, detallando los medios que se van a utilizar. Una vez explicada ésta, es necesario describir los programas definidos para continuar con la adquisición de clientes y fidelización de los ya existentes. Es muy importante en el mercado de Internet tener programas de adquisición y fidelización muy potentes que permitan continuar con el crecimiento esperado

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

9. Estrategia de marketing y ventas

Cuantificación de objetivos

En este apartado se debe dar un resumen de las ambiciones del negocio en cuanto a las principales magnitudes operativas y volúmenes de facturación en un futuro.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

10. Principales riesgos y estrategias de salida **(FACULTATIVO)**

Riesgos

Podríamos diferenciar dos tipos de riesgos:

- los propios del mercado, y
- los intrínsecos del proyecto en sí.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

10. Principales riesgos y estrategias de salida

Riesgos básicos que afectan al mercado:

- Crecimiento menor del esperado.
- Incertidumbre propia del sector de la alta tecnología, que puede dar lugar a discontinuidades considerables en períodos cortos de tiempo.
- Coste mayores a los previstos.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

10. Principales riesgos y estrategias de salida

Riesgos del negocio en sí:

- Entrada inesperada de un competidor.
- Falta de encaje entre el producto y las necesidades que cubra del público objetivo.

En la evaluación de los riesgos que pueden afectar al negocio, es necesario incluir medidas concretas para hacer frente a dichos riesgos y una valoración alternativa de la compañía si se variasen algunos de los parámetros clave del modelo.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

10. Principales riesgos y estrategias de salida

Estrategias de contingencia

En todo Plan de Negocio es necesario incluir un capítulo en el que se incluyan posibles estrategias de contingencia en caso de que el negocio no alcance los objetivos previstos.

1.1.- Plan de Empresa

HOB
ASESORES

10. Principales riesgos y estrategias de salida

Estrategias de contingencia

Algunas de las estrategias de contingencia más comunes pueden ser:

- Alianza con alguno de los principales líderes globales en el entorno de Internet o con un consorcio de ellos.
- Venta total o parcial de la compañía a una empresa del sector más potente.
- Venta o explotación de la tecnología y su patentes.
- Venta de la base de clientes.

N.B.1 – Cadena de Valor

HOB
ASESORES

**I+D – compras – producción/operaciones – venta –
- logística – marketing – distribución - servicios**

Se repetirá para cada uno de nuestros productos o servicios.
Hemos de elegir aquellas actividades que mejor sabemos hacer.
No es nada productivo, práctico, inteligente ni rentable, intentar realizar todo el proceso. Externalización de servicios (Outsourcing)

N.B.2 – Marketing

HOB
ASESORES

Nuestro margen de supervivencia vendrá definido por:

- Valor Percibido por los cliente
- Nuestros costes

Nuestro objetivo (combinado) ha de ser:

- Disminuir los costes (difícil)
- Aumentar el valor percibido, carácter subjetivo, (más fácil)

N.B.2 – Marketing

HOB
ASESORES

Vías de competitividad:

- Precio: vender BARATO

- Liderazgo en costes
- Mayor productividad
- Tecnología
- Economías de escala
- Formación
- Menores costes

- Ventajas diferenciales

Percibidas y valoradas por los clientes

MARKETING

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

1. Balance: definición y estructura

1. Activo y Pasivo
2. Patrimonio Neto
3. Fondo de maniobra
4. Apalancamiento financiero

2. Cuenta de resultados: definición y estructura

3. Flujos de caja (cash flow)

4. Ratios

5. Ciclos de explotación

6. Costes fijos vs costes variables

7. Punto de equilibrio / Umbral de rentabilidad / breakeven

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

La contabilidad es una herramienta que nos ayuda a conocer la situación financiera de una empresa. Se elaboran diversos documentos, pero inicialmente nos vamos a centrar en los dos principales: el Balance y la Cuenta de Resultados.

El **Balance** nos permite conocer la situación financiera de la empresa en un momento determinado: el Balance nos dice lo que la empresa tiene y lo que debe

La **Cuenta de Resultados** recoge el beneficio o pérdida que obtiene la empresa a lo largo de su ejercicio económico

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

1. Activo y Pasivo

El Balance se compone de dos columnas: el Activo (columna de la izquierda) y el Pasivo (columna de la derecha).

En el Activo se recogen los destinos de los fondos y en el Pasivo los orígenes

Una de las normas básicas de contabilidad dice que el Activo siempre será igual al Pasivo (esta igualdad se cumplirá siempre).

1.2.- Análisis de balances

ACTIVO	PATRIMONIO NETO Y PASIVO
A) Activo No Corriente Inmovilizado Intangible Concesiones Patentes y marcas Fondo de comercio Aplicaciones informáticas Inmovilizado material Terrenos y construcciones Instalaciones Maquinaria Equipamiento informático Vehículos Inversiones inmobiliarias Terrenos y construcciones Inversiones financieras	A) Patrimonio Neto Fondos Propios Capital Reservas Resultados ej. anteriores
B) Activo Corriente Activos no corrientes mantenidos para la venta Existencias Deudores comerciales Clientes Inversiones financieras Efectivo y otros activos líquidos	B) Pasivo No Corriente Deudas a largo plazo Deudas con entidades de crédito
TOTAL ACTIVO (A + B)	C) Pasivo Corriente Deudas a corto plazo Deudas con entidades de crédito Acreedores comerciales Proveedores y acreedores Personal Administraciones públicas
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	

1.2.- Análisis de balances

1. Activo y Pasivo

En el **Activo** las cuentas se recogen de menor a mayor liquidez.

- Las principales agrupaciones en el Activo son:

Activo No Corriente: son elementos que se utilizan en la actividad que realiza la empresa pero que se mantienen en la misma varios ejercicios

Activo Corriente: recoge aquellos elementos que se utilizan directamente en la actividad que realiza la empresa y que van rotando (se mantienen en la empresa menos de 1 año).

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

1. Activo y Pasivo

En el **Pasivo** las cuentas se recogen de menor a mayor grado de exigibilidad.

Las principales agrupaciones en el Pasivo son:

- Patrimonio Neto: recoge el patrimonio de la empresa.
- Pasivo No Corriente: partidas que son exigibles en un plazo superior al año.
- Pasivo Corriente: partidas que son exigibles antes de un año

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

2. Patrimonio Neto

En las PYMES y Micro-PYMES, el patrimonio neto de la sociedad coincide con sus Fondos Propios

El nivel de fondos propios de una empresa determina su solvencia. Mientras mayores sean los fondos propios mayor será la solvencia de la empresa. Esto le permitirá estar mejor preparada para atravesar situaciones difíciles sin graves contratiempos.

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

2. Patrimonio Neto

Los fondos propios de la empresa proceden principalmente de dos fuentes:

- Aportaciones de los socios
- Beneficios retenidos por la empresa: la empresa, sujeta a una normativa, decide al cierre de cada ejercicio que parte de los beneficios obtenidos mantiene en la empresa y que parte reparte a los accionistas en forma de dividendos.

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

2. Patrimonio Neto

Situaciones complicadas de los Fondos Propios:

- Fondos Propios < 50 % Capital Social (1 año)
- Fondos Propios < 66 % Capital Social (2 ó más años)

CAUSA DE DISOLUCIÓN

- Fondos Propios Negativos (< 0)

QUIEBRA

1.2.- Análisis de balances

2. Patrimonio Neto

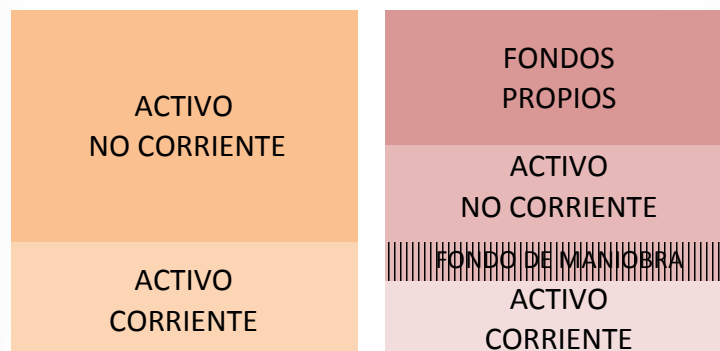
No hay un nivel óptimo de fondos propios, sino que esto va a depender de:

- a) El tipo de actividad que realice la empresa: en muchos sectores los fondos propios vienen a representar más del 50% del Pasivo, mientras que hay otros, como es el caso de la banca, donde los fondos propios no superaran el 5% del Pasivo.
- b) Elección entre solvencia y rentabilidad: Mientras más elevados sean los fondos propios mayor será la solvencia de la empresa, pero desde el punto de vista de rentabilidad puede que nos sea una decisión óptima

1.2.- Análisis de balances

3. Fondo de Maniobra

El fondo de maniobra es la parte del activo no corriente financiado con recursos a largo plazo (FFPP y ANC).



1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

3. Fondo de Maniobra

Su cálculo:

Fondo de maniobra = Activo Corriente - Pasivo Corriente

El fondo de comercio tiene que ser positivo, ya que de esta manera la empresa será capaz de atender sus compromisos de pago en el corto plazo. Si, por el contrario fuera:

- Nulo (activo circulante igual al exigible a c/p), la empresa corre el riesgo de que si hay retraso en el cobro de alguna partida de su activo circulante (por ejemplo, clientes), no va a ser capaz de hacer frente a sus compromisos de pago.

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

3. Fondo de Maniobra

Si, por el contrario, el fondo de comercio fuera (continuación):

- Negativo (activo circulante inferior al exigible a c/p), la empresa estaría en riesgo de concurso de acreedores, ya que no sería capaz de atender sus obligaciones de pago en el corto plazo.

Pero tampoco puede ser excesivo, ya que tiene un coste de financiación. Se están destinando recursos a largo plazo a financiar partidas (caja, clientes, mercancía) que aportan muy poca rentabilidad a la empresa, en lugar de destinar estos recursos a financiar nuevos proyectos de inversión.

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

3. Fondo de Maniobra

El nivel óptimo de fondos propios va a depender del sector en el que opere la empresa: del plazo medio de cobro de los clientes, del plazo medio de pago a los proveedores, de la duración del proceso de fabricación, etc. (en una lección posterior se analizará cómo se puede calcular este fondo de maniobra).

Hay incluso sectores económicos en los que las empresas pueden funcionar con fondo de maniobra negativo, como ocurre, por ejemplo, en hipermercados

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

4. Apalancamiento Financiero

El apalancamiento financiero hace referencia a la utilización de recursos ajenos en la financiación de una empresa.

El ratio más usual para medir el nivel de apalancamiento es:

Grado de apalancamiento = Recursos exigibles / Total Pasivo

1.2.- Análisis de balances

4. Apalancamiento Financiero

El apalancamiento puede ser:

Positivo: si la rentabilidad de los activos en los que la empresa invierte los fondos obtenidos es superior al coste de dichos fondos.

Ejemplo: una empresa solicita un crédito bancario, a un tipo del 8%, e invierte esos fondos en un proyecto del que obtiene una rentabilidad del 10%.

Negativo: si la rentabilidad de los activos en los que la empresa invierte los fondos es inferior al coste de dichos fondos.

1.2.- Análisis de balances

2. Cuenta de resultados: definición y estructura

La cuenta de resultados presenta la siguiente estructura

+ Ventas
- Coste de las Ventas
= Margen de Aportación
- Gastos de personal
- Otros Gastos de Explotación
- Amortizaciones
= Margen de Explotación
+ Ingresos Financieros
- Gastos Financieros
= Margen de Actividad
- Impuesto Sociedades
= Resultado del Ejercicio

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

2. Cuenta de resultados: definición y estructura

Hay que recordar que la contabilidad funciona por el principio de devengo y no por el de caja.

Por tanto, la cuenta de resultados registra toda operación referida al ejercicio, con independencia de que se haya producido un cobro o un pago.

Luego, las ventas recogerán todas las realizadas, aunque parte de ellas todavía no se hayan cobrado.

Asimismo, los gastos recogen todos aquellos en los que se haya incurrido, aunque parte de los mismos todavía no se hayan pagado.

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

2. Cuenta de resultados: definición y estructura

Por otra parte, la cuenta de resultados también recoge gastos que no implican salida de dinero, no hay que realizar ningún pago, pero si es una pérdida que sufre la empresa y que, por tanto, hay que registrar:

- Amortizaciones: es la pérdida de valor que va sufriendo todos los años el inmovilizado de la empresa debido a su uso, a su obsolescencia, etc.

Provisiones: es la pérdida de valor que en un momento puntual puede sufrir algún elemento del activo: por ejemplo, clientes que probablemente no van a pagar, existencias que se han deteriorado, etc.

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

3. Flujos de Caja (cash flow)

El cash-flow mide los recursos generados por la empresa, concepto que no coincide con el de beneficio neto.

En el cálculo del beneficio neto se incluyen una serie de gastos que no generan salida de dinero (p.ej.- amortizaciones, provisiones).

Por el contrario, la empresa está sujeta a una serie de pagos que no tienen la consideración de gasto (p.ej.- amortizaciones de préstamos)

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

3. Flujos de Caja (cash flow)

Adicionalmente a esto, la cuenta de resultados refleja ingresos que no acaban generando cobro (clientes morosos)

Por último, la empresa recibe cobros que no son necesariamente ingreso (préstamos, aportaciones de socios)

Para conciliar el resultado del ejercicio con el cash flow generado, obteniendo con ello el “Resultado Operativo” tendremos que tener en cuenta estas cuatro variables.

1.2.- Análisis de balances

3. Flujos de Caja (cash flow)

Obtención del Cash-Flow o “Resultado Operativo”

Resultados del Ejercicio	
+ Gastos que no son Pago	Amortizaciones, provisiones, var. existencias (-)
- Pagos que no son Gasto	Capital préstamos, var. existencias (+)
+ Cobros que no son Ingreso	Formalización préstamos, aportaciones socios
- Ingresos que no son cobros	Impagados
Resultado Operativo	

1.2.- Análisis de balances

4. Ratios

En el análisis del balance y de la cuenta de resultados se emplean ratios o indicadores, entre los que podemos destacar los siguientes:

- Solvencia: fondos propios / total pasivo

Mientras mas elevado sea este ratio mayor es la solvencia de la empresa.

- Nivel de endeudamiento: endeudamiento bancario / total pasivo

Mientras más elevado sea este ratio más inestable es la estructura financiera de la empresa.

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

4. Ratios

- Liquidez: activo corriente / pasivo corriente

La liquidez determina la capacidad que tiene la empresa de poder atender sus pagos. Este ratio debe ser mayor que uno

- Rotación de mercaderías: Coste de las ventas / existencias medias

Mientras mayor sea este ratio, más eficazmente gestiona la empresa sus existencias.

- Plazo de cobro: (saldo medio de clientes / cifra de ventas) * 365

Por tanto, mientras más corto sea el plazo de pago de nuestros clientes menor será el coste de su financiación.

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

4. Ratios

- Plazo de pago: (saldo medio de proveedores / compras del año) * 365

La situación aquí es justo la contraria que en el caso anterior, al ser los proveedores son una fuente de financiación

- BAI / ventas

Este ratio mide el porcentaje de las ventas que, una vez atendido todos los gastos (los de explotación y los financieros), la empresa consigue llevar a beneficios.

- ROA: beneficios / activos medios

Este ratio pone en relación el beneficio obtenido por la empresa con el tamaño de su balance

1.2.- Análisis de balances

4. Ratios

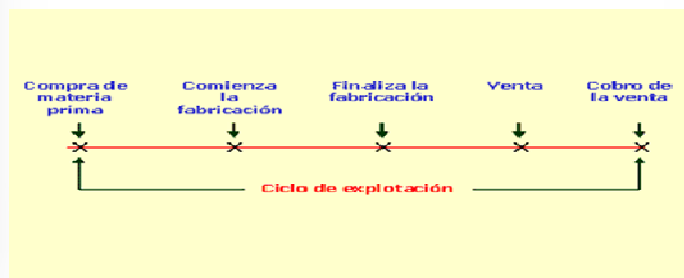
ROE: beneficios / fondos propios medios

Este es el ratio de rentabilidad más significativo, ya que mide el rendimiento que la empresa está obteniendo de sus fondos propios, es decir, de los fondos que los accionistas tienen comprometidos en la empresa.

1.2.- Análisis de balances

5. Ciclos de Explotación

Se denomina ciclo de explotación al tiempo que transcurre desde que la empresa adquiere la materia prima hasta que, una vez transformada en producto final, lo vende y cobra esta venta del cliente.



1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

5. Ciclos de Explotación

Durante todo este periodo la empresa va incurriendo en gastos (que tendrá que ir pagando), mientras que los ingresos sólo llegan al final:

La empresa tiene que ir pagando:

- Materia prima
- Mano de obra
- Energía, agua, electricidad
- Publicidad
- Otros gastos generales
- Gastos financieros, etc.

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

5. Ciclos de Explotación

Algunos de estos gastos la empresa no tiene que pagarlos al contado sino que dispone de cierto aplazamiento. La necesidad financiera no surge hasta el momento en que efectivamente hay que atender el pago.

La empresa no recibe ingresos hasta que no cobra del cliente, por lo que tendrá que disponer de otros recursos financieros para ir atendiendo estos pagos.

Estos recursos financieros constituyen el fondo de maniobra:

Recursos a largo plazo que financian activo circulante.

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

5. Ciclos de Explotación

La duración del ciclo de explotación varía notablemente de una empresa a otra:

Desde pocos días, por ejemplo, en una empresa comercial que, por tanto, no tiene que fabricar, hasta varios años, por ejemplo, en unos astilleros.

Por ello, el importe del fondo de maniobra va a depender del tipo de actividad que realice la empresa.

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

6. Costes fijos vs costes variables

Los costes de una empresa se pueden clasificar en dos grandes grupos:

- a) Costes fijos
- b) Costes variables

a) Costes fijos

Son aquellos que no dependen del nivel de actividad de la empresa, sino que son una cantidad determinada, independiente del volumen de negocio.

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

6. Costes fijos vs costes variables

b) Costes variables

Son aquellos que evolucionan en paralelo con el volumen de actividad de la compañía. De hecho, si la actividad fuera nula, estos costes serían prácticamente cero.

Toda empresa tendrá una serie de costes fijos y de costes variables. Incluso algunos costes que son fijos para una empresa, pueden ser variables para otra, y viceversa.

1.2.- Análisis de balances

HOB
ASESORES

6. Costes fijos vs costes variables

El elegir entre costes fijos o costes variables tiene sus **ventajas e inconvenientes:**

Coste fijos: el coste no varía, por lo que si la empresa aumenta su actividad el coste es el mismo y la empresa se beneficia de economías de escala

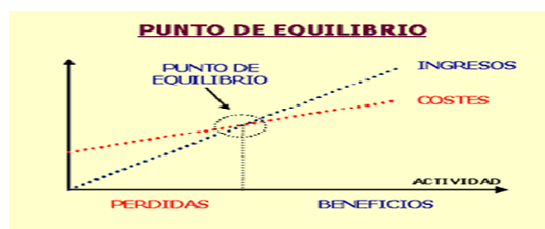
Costes variables: su ventaja es que varían con el nivel de actividad, por lo que si la actividad es reducida el coste es, asimismo, reducido, lo que evita que la empresa entre en pérdidas.

1.2.- Análisis de balances

7. Punto de equilibrio / Umbral de rentabilidad

El punto de equilibrio es aquel nivel de actividad en el que la empresa consigue cubrir la totalidad de sus costes, tanto fijos como variables, obteniendo un beneficio cero.

- Por debajo de dicho punto la empresa genera pérdidas
- Por encima, la empresa se sitúa en beneficios



1.2.- Análisis de balances

7. Punto de equilibrio / Umbral de rentabilidad

La fórmula que permite calcular dicho punto de equilibrio es:

$$P * X = CF + (Cv * X)$$

Donde:

P: es el precio de venta de cada unidad de producto

X: es la cantidad vendida

CF: son los costes fijos de la empresa

Cv: es el coste variable por unidad de producto

2.- Determinación de las Necesidades Financieras

HOB
ASESORES

- 2.1.- Introducción
- 2.2.- Importe a financiar
- 2.3.- Finalidad de la financiación
- 2.4.- Capacidad de amortización
- 2.5.- Ejemplo

2.1.- Introducción

HOB
ASESORES

La obtención de los medios económicos para la puesta en marcha de una empresa representa un punto crítico que todo nuevo emprendedor/a debe afrontar.

A las dificultades intrínsecas de crear una empresa (diseño del proyecto, decisiones estratégicas de marketing, operativa productiva o tramitación de las formalidades administrativas), se añade la necesidad de conseguir los recursos económicos necesarios para el inicio y desarrollo de la actividad.

2.2.- Importe a Financiar

HOB
ASESORES

Para conocer con exactitud el importe necesario para poner en marcha el negocio, deberemos tener en cuenta:

- Expectativas de venta, y fecha en la cuál vamos a comenzar a obtener ingresos. Para ello nos fijaremos en el tipo de servicio a realizar y los plazos de cobro, siguiendo un criterio prudente para no ser demasiado optimista en la previsión de los ingresos iniciales.

2.2.- Importe a Financiar

HOB
ASESORES

- Importe de adquisición de productos para su venta (aprovisionamientos). Para ello el objetivo del volumen de ventas ha de ser previamente marcado, analizando el stock del producto y el tiempo de realización del mismo. Además es previsible que con toda seguridad nuestros proveedores nos exijan el pago al contado de nuestra primeras compras.

- Qué inversiones vamos a necesitar para llegar al objetivo inicialmente marcado de ventas de productos o de servicios.

2.2.- Importe a Financiar

HOB
ASESORES

- En función de nuestro objetivo, cuál va a ser el número de trabajadores que se van a necesitar, para poner en marcha el negocio, y a posteriori.

-Qué gastos generará la empresa, en cuanto a nóminas, electricidad, teléfono, material de oficina, gastos de representación y desplazamientos, gastos de publicidad, gastos financieros y bancarios, etc. para realizar el objetivo marcado.

2.2.- Importe a Financiar

HOB
ASESORES

- Gastos iniciales, tales como escrituras, notaría, impuestos locales y regionales, etc., es decir, gastos que se generarán al inicio de la actividad.

2.3.- Finalidad de la financiación

HOB
ASESORES

- Finalidad de la financiación, es decir, ¿para qué necesitamos el dinero? No es lo mismo necesitar dinero para pagar a proveedores que para comprar una máquina.

- Por ejemplo, el stock de productos necesariamente tendrá una rotación, habrá momentos en que necesitemos dinero para comprar dicho stock y momentos en que nos sobre liquidez porque nos han pagado las ventas realizadas. Para eliminar el desfase financiero que se produce podemos utilizar una póliza de crédito que nos repercuta intereses (gastos financieros) sólo por el tiempo y el dinero que hemos utilizado.

2.3.- Finalidad de la financiación

HOB
ASESORES

- Sin embargo, si entre nuestros proyectos está la compra, por ejemplo, de una máquina hay que intentar financiarla al mismo periodo de amortización que tiene este activo, lo que hará más fácil el pago del mismo.

2.4.- Capacidad de amortización

HOB
ASESORES

Otro aspecto fundamental a analizar es la capacidad que se tiene o se puede tener para devolver la cantidad financiada externamente. Para ello, hemos de realizar una previsión de los ingresos y gastos mensuales que generaremos y así tener una idea de cuánto dinero se puede devolver al mes

3.- Fórmulas de financiación

HOB
ASESORES

- 3.1.- Clasificación**
- 3.2.- Financiación Externa**
- 3.3.- Financiación Interna**
- 3.4.- Ayudas**
- 3.5.- Selección de las alternativas de financiación**

3.1.- Clasificación

Una vez analizadas las necesidades de financiación de la empresa, pasamos a conocer las diferentes fuentes de financiación existentes.

Los distintos medios o recursos de financiamiento de la empresa pueden clasificarse atendiendo a diversos criterios:

- a) Según dichos recursos se generen dentro o fuera de la empresa, se habla de financiamiento interno o externo.

3.1.- Clasificación

- b) De igual forma, según que la titularidad de aquellos corresponda o no a la empresa, se habla de financiación propia y ajena.

- c) Atendiendo a su plazo de vencimiento, hablamos de financiación a corto, medio y largo plazo (habitualmente, y sin perjuicio de excepciones y matizaciones por sectores, se admite que con un vencimiento no superior al año estamos ante recursos a corto plazo; entre uno y tres años, medio plazo; y más de tres años, largo plazo).

3.1.- Clasificación

- d) Desde otra perspectiva, conectada con la anterior, según los recursos de que se trate y que financien una u otra porción del activo, nos encontramos ante recursos que financian el circulante (activos de fácil realización, tales como efectivo, cuentas bancarias a plazo menor de un año, inventarios, cuentas por cobrar y demás recursos cuyo flujo normal de realización no exceda de un año), recursos que financian el inmovilizado (elementos del patrimonio destinados a servir de forma duradera a la actividad de la empresa), e incluso, recursos de uso indistinto.
- e) Según su origen, cabe hablar de recursos bancarios y no bancarios.

3.2.- Financiación Externa

3.2.1. Externo ajeno a corto plazo.

3.2.1.1. No bancario.

Surge de la propia actividad empresarial, como consecuencia del aplazamiento en el pago de un bien o servicio.

Afecta a:

- Acreedores: trabajadores, administración, transcurso del plazo de un pago a un acreedor.
- Proveedores: crédito comercial que conceden los proveedores, letras de cambio.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

3.2.1. Externo ajeno a corto plazo.

3.2.1.2. Bancario / A través de Entidad Financiera.

Crédito.

La entidad financiera pone a disposición del cliente fondos hasta un límite determinado y por un plazo prefijado, pagando intereses de la parte efectivamente utilizada. También se conoce como cuenta de crédito, póliza de crédito o línea de crédito.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Crédito.

Características:

- El importe se destina principalmente a financiar circulante (liquidez de la empresa).
- El plazo máximo normalmente es de un año, con posibilidad de renovación.
- Se pueden aplicar comisiones de apertura, estudios, excedidos, no disponibilidad y cancelación.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Crédito.

Ventajas:

- Sólo se pagan intereses por la cantidad utilizada, mientras que la no utilizada supone unos costes financieros mínimos.

Inconvenientes:

- Normalmente, requiere disponer de garantías.

Recomendable. Es recomendable para empresas con estacionalidad en su facturación, donde podemos encontrar puntas de ventas que tiene que ser financiadas a corto plazo.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

3.2.1. Externo ajeno a corto plazo.

3.2.1.2. Bancario / A través de Entidad Financiera.

Descuento.

La entidad financiera avanza al cliente el importe de facturas pendientes de cobro, respaldadas por letras de cambio, pagarés u otros efectos comerciales.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Descuento.

Características:

-El descuento se articula, a menudo, a través de pólizas de crédito constituidas a tal efecto.

- Si descontamos facturas que al final no pagan puntualmente, aparte de tener que hacernos cargo de su importe, tendremos que pagar los gastos derivados de la devolución.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Descuento.

Ventajas:

- Siempre que tengamos facturas pendientes de cobrar nos permite tener recursos para solventar problemas de liquidez.
- Simplifica la gestión del cobro.

Inconvenientes:

- Supone costes elevados para un activo que cobraríamos sin coste a su vencimiento.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Descuento.

Inconvenientes:

- Contabilización complicada.
- El hecho de mantener el crédito en el balance debilita la posición financiera.

Recomendable. Cuando en momentos puntuales se necesita liquidez, siempre y cuando nuestros clientes sean solventes.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

3.2.1. Externo ajeno a corto plazo.

3.2.1.2. Bancario / A través de Entidad Financiera.

Factoring.

Una empresa cede los recibos que ha de cobrar a sus clientes (facturas, recibos, letras, etc.) a una compañía de factoring para que haga las gestiones de cobro en su vencimiento, o avance una parte del importe de los recibos cedidos. En el caso del factoring sin recurso, la entidad financiera asume el riesgo de impago de los clientes.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Factoring.

Características:

- Estas operaciones pueden ser realizadas por entidades de financiación o entidades de crédito.
- Apto para todas aquellas pymes que no puedan soportar una línea de crédito.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Factoring.

Ventajas:

- Ahorro de tiempo para la administración de la empresa en cuanto a gestión de clientes y simplificación de la contabilidad ya que el usuario pasa a tener un solo cliente que paga al contado.
- Garantiza el cobro de todos los deudores.
- Disponibilidad anticipada de liquidez.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Factoring.

Inconvenientes:

- Elevado coste.
- La compañía de factoring puede no aceptar algunos de los documentos de su cliente.
- Quedan excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de a largo plazo (más de 180 días).
- Pérdida de la capacidad de negociar con los clientes las posibles contingencias, lo que puede perjudicar la relación con éstos.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Factoring.

Recomendable. Cuando queremos simplificar las gestiones de cobro y necesitamos liquidez.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

3.2.1. Externo ajeno a corto plazo.

3.2.1.2. Bancario / A través de Entidad Financiera.

Confirming.

Servicio ofrecido por entidades financieras consistente en gestionar los pagos de una empresa a sus proveedores nacionales, ofreciéndole a estos últimos la posibilidad de cobrar las facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Confirming.

Características.

El confirming es atractivo para empresas que reúnan una o más de las siguientes características:

- Empresas que tengan diversificados a sus proveedores.
- Empresas que tengan un sistema de pagos complejo.
- Empresas que deseen alargar el plazo de pago a proveedores, o mejorar sus condiciones de compra.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Confirming.

Ventajas:

Para el cliente de confirming:

- Simplifica la gestión de pago.
- Mejora su imagen ante sus proveedores al estar avalados por una entidad financiera.
- Evita costes de emisión de pagarés o cheques o manipulación de letras de cambio.
- Evita incidencias que se producen por la domiciliación de recibos.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Confirming.

Ventajas:

Para el cliente de confirming:

- Evita llamadas de proveedores para informarse por la situación de sus facturas.

Para el proveedor del confirming:

- Simplifica la gestión de cobro.
- Pueden cobrar sus facturas al contado, eliminando prácticamente el riesgo de impago.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Confirming.

Inconvenientes:

Para el cliente de confirming

-coste elevado.

Para el proveedor de confirming

- pierde la iniciativa en el cobro cediéndosela al comprador.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Confirming.

Recomendable.

El cliente estará interesado en este instrumento cuando tenga un volumen de compras importante, distribuidas de forma regular a lo largo del año, y con diversificación de proveedores.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

3.2.1. Externo ajeno a corto plazo.

3.2.1.2. Bancario / A través de Entidad Financiera.

Forfaiting.

Instrumento en el que el acreedor vende un crédito garantizado a una entidad por un precio inferior a su nominal, cobra el importe de la venta y se libera así del riesgo de cobro, dado que ante cualquier problema, el acreedor queda exento de responsabilidades.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Forfaiting.

Características.

Puede ser una solución sencilla y barata frente a otras alternativas, para penetrar en mercados considerados como “país de riesgo”.

Ventajas:

- El exportador mejora su liquidez al cobrar al contado.
- El acreedor se libera de cualquier riesgo de variación del tipo de cambio, de inestabilidad política del país del deudor, etc.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Forfaiting.

Ventajas:

- Ahorra costes de administración y gestión de cobros.
- Permite financiar el 100% del importe de la operación.
- Permite ofrecer a los clientes un pago más dilatado que, comercialmente, es una gran ventaja.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Forfaiting.

Inconvenientes:

- Elevado coste.
- Poca predisposición de los importadores a facilitar una garantía o aval.
- Normalmente, las entidades de crédito sólo hacen estas operaciones por importes elevados.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Forfaiting.

Recomendable.

En exportaciones de gran volumen, en las que queremos liquidez y, sobre todo, queremos liberarnos del riesgo de variaciones de tipos de cambio o, si se trata de países con inestabilidad política.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

3.2.1. Externo ajeno a corto plazo.

3.2.1.2. Bancario / A través de Entidad Financiera.

Crédito Documental o Documentario.

Instrumento que se utiliza normalmente en operaciones de comercio internacional. Consiste en un documento emitido por un banco del país del comprador que garantiza a un banco del país del vendedor, que si este vendedor cumple con las condiciones del contrato, garantizará el pago de la operación.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Crédito Documental o Documentario.

Ventajas:

- El vendedor, en caso de que el pago sea aplazado, lo puede financiar con la garantía del cobro.
- Para el comprador, la entidad financiera puede refinanciar la operación.
- Reduce los riesgos, tanto para el vendedor, que se asegura el cobro, como para el comprador, que se cubre de la posible informalidad del vendedor.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Crédito Documental o Documentario.

Ventajas:

- Actúa eliminando los problemas derivados de las diferentes legislaciones entre los países del comprador y vendedor.

Inconvenientes.

- Dado que se trata de una operación complicada en la que intervienen dos bancos de diferentes países, los costes acostumbran a ser elevados.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Crédito Documental o Documentario.

Recomendable.

Cuando, en operaciones internacionales, el comprador y el vendedor quieren cubrir los riesgos derivados de contratos de compra-venta entre empresas desconocidas de países distintos.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

3.2.2. Externo ajeno a largo plazo.

3.2.2.1. Bancario.

Préstamo.

La entidad financiera entrega al cliente una cantidad de dinero que este último se obliga a restituir al cabo de un plazo de tiempo establecido, más los intereses devengados.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Préstamo.

Características:

- La entrega del dinero es simultánea a la firma del contrato.
- Las cuotas se devuelven periódicamente (mes, trimestre, semestre, ...)
- Cabe la posibilidad de establecer un periodo de carencia en el que únicamente se pagan intereses.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Préstamo.

Ventajas:

- Posibilita la financiación inmediata de cualquier inmovilizado.

Inconvenientes:

- Normalmente, requiere disponer de garantías.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Préstamo.

Recomendable.

En situaciones en las que se necesita una suma importante de liquidez para afrontar situaciones de lanzamientos de nuevos productos, ampliaciones de negocios, etc..

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

3.2.2. Externo ajeno a largo plazo.

3.2.2.1. Bancario.

Leasing.

Contrato de arrendamiento (alquiler) de un bien que el cliente firma con la entidad financiera (propietaria del bien) por un periodo de tiempo.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Leasing.

Transcurrido este periodo el cliente podrá optar por:

- adquirir el bien, pagando una última cuota de valor residual preestablecida.
- renovar el contrato de arrendamiento.
- no ejercer la opción del compra, entregando el bien a la entidad.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Leasing.

Características:

- El cliente deberá ser una empresa, empresario individual o profesional, y el bien debe de estar destinado a una actividad empresarial, comercial, profesional o agrícola.
- El contrato tendrá una duración mínima de 2 años para bienes de equipo y de 10 años para bienes inmuebles.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Leasing.

Ventajas:

- A diferencia de otras fuentes de financiación el leasing permite la financiación del 100% del bien.
- La cuota es un gasto deducible fiscalmente.
- No es necesario hacer un desembolso inicial por lo que la empresa no disminuye su activo circulante.
- Amortización acelerada del bien.
- Tiene un garantía implícita, que es el propio bien financiado.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Leasing.

Inconvenientes:

- Tipos de intereses elevados.

Recomendable.

Para la compra de bienes de inmovilizado con riesgo de obsolescencia.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

3.2.2. Externo ajeno a largo plazo.

3.2.2.1. Bancario.

Renting.

Es una operación que consistente en que una sociedad de renting compra un bien y lo pone a disposición del cliente durante un periodo de tiempo determinado, a cambio del pago de una cuota periódica, que incluye el derecho al uso, mantenimiento del mismo y un seguro que cubre los posibles siniestros del bien.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Renting.

Características:

-Al finalizar el contrato el cliente puede negociar con la sociedad de renting la renovación del mismo o en caso contrario la devolución del bien.

Ventajas:

- No es necesario hacer un desembolso inicial por lo que la empresa no disminuye su activo circulante.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Renting.

Ventajas:

- Mejor adaptación a la evolución tecnológica del mercado permitiendo un continua renovación de equipos.
- Elimina costes de mantenimiento, seguros, reparaciones, etc..
- La cuota es un gasto deducible fiscalmente.
- No requiere garantías.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Renting.

Inconvenientes:

- No es compra de inmovilizado y por lo tanto no aparece en el balance como mayor patrimonio.
- Tiene un coste elevado.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Renting.

Recomendable.

Cuando necesitemos disponer de un elemento de inmovilizado con una obsolescencia muy rápida, ya que nos permitirá disponer de los últimos modelos sin preocuparnos de revender nuestros antiguos elementos. Un caso muy común es el renting de vehículos.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

3.2.3. Externo Propio.

Mediante capitales propios a través de la emisión de nuevas acciones

Sociedad de Capital Riesgo.

Consiste en que una sociedad de capital riesgo (S.C.R.), pública o privada, entra a formar parte de una empresa aportando capital. De esta forma se convierte en un socio de la empresa.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Sociedad de Capital Riesgo.

Características:

- La participación de la S.C.R. es temporal, entre 2 y 8 años.
- La salida de la S.C.R. de la empresa se realiza por la venta de su participación al resto de socios de la empresa o a terceros.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Sociedad de Capital Riesgo.

Ventajas:

- No es exigible, la empresa no tiene que devolver el capital aportado.
- La participación de una S.C.R. ofrece una imagen de respaldo al proyecto empresarial frente a terceros.
- Suele tratarse de elevados importes de dinero que de otra forma difícilmente se conseguirían.
- Gracias a sus conocimientos empresariales la S.C.R. aporta un apoyo estratégico muy importante.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Sociedad de Capital Riesgo.

Inconvenientes:

- La S.C.R. se convierte en socio de la empresa, con lo que interviene en las decisiones de la empresa.
- En el caso de que los socios se comprometan a recomprar las participaciones, deben prever nuevas fuentes financieras para ello.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

Sociedad de Capital Riesgo.

Recomendable.

Cuando se trate de financiar el lanzamiento o la expansión de una empresa que requiera una financiación importante y/o exista un riesgo alto.

3.2.- Financiación Externa

HOB
ASESORES

3.2.3. Externo Propio.

Préstamos convertibles

Bolsa

3.3.- Financiación Interna

HOB
ASESORES

Los fondos se generan desde la empresa, como consecuencia de su actividad.

No precisan de aportaciones de capital ni de crédito o préstamo: amortizaciones, provisiones y reservas.

3.4.- Ayudas

HOB
ASESORES

Ayudas de entidades públicas y/o privadas. Las subvenciones pueden ser de muchos tipos y financiar gran variedad de elementos (inversiones, gastos financieros, etc.).

Sin embargo, y **de forma genérica, es conveniente prescindir de ellas al evaluar la viabilidad de un negocio**, puesto que:

- cuando se solicita, no sabemos si nos la van a conceder o no, ya que es el organismo que la ofrece el que evalúa si cumplimos o no los requisitos exigidos.
- además, transcurre un tiempo desde que se solicita hasta que se comunica la concesión o denegación.

3.4.- Ayudas

HOB
ASESORES

- aun cuando cumplamos los requisitos, puede que no quede suficiente dotación presupuestaria para hacer frente a todas las solicitudes.
- si nos la han aprobado, el tiempo que transcurre hasta su cobro es bastante variable.
- en muchos casos, la subvención se recibe sólo tras haber realizado la inversión y/o el gasto y haberlos pagado.

3.4.- Ayudas

HOB
ASESORES

- dado que las necesidades de financiación de un negocio no sólo vienen determinadas por el importe sino también por el momento en el que podemos disponer esa cantidad, por lo general es conveniente considerar la subvención como una ayuda extraordinaria y, como tal, incierta (bien en tiempo, bien en cantidad).

3.5.- Selección de las Alternativas de F.

HOB
ASESORES

Conocidas las principales fuentes de financiación, 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:

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 sufragar una necesidad puntual de tesorería de la empresa.

3.5.- Selección de las Alternativas de F.

HOB
ASESORES

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.

3.5.- Selección de las Alternativas de F.

HOB
ASESORES

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 el financiamiento recibido, como las comisiones (de estudio, de apertura, etc.) y otros gastos colaterales (gastos de formalización, de cancelación de la operación, etc.).

3.5.- Selección de las Alternativas de F.

HOB
ASESORES

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

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.).

3.5.- Selección de las Alternativas de F.

HOB
ASESORES

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 financiamiento que se ajuste a esta circunstancia, al contemplar, por ejemplo, un periodo de carencia acorde a los plazos previstos.

3.5.- Selección de las Alternativas de F.

HOB
ASESORES

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.

4.- Alternativas de Financiación

HOB
ASESORES

4.1.- Entidades Privadas

4.2.- Entidades Públicas

4.1.- Entidades Privadas

HOB
ASESORES

4.1.1.- Bancos y Entidades de Crédito

4.1.2.- Capital Riesgo

4.1.3.- Organismos Privados

4.1.1.- Banco y Entidades de Crédito

HOB
ASESORES

Microcréditos

Ciertas entidades bancarias conceden préstamos de pequeña cuantía a bajo interés, exentos de comisiones y con plazos de devolución flexibles, que están dirigidos a financiar proyectos de autoempleo o la puesta en marcha de actividades económicas por parte de personas que se encuentran con dificultades para acceder a las líneas de financiación normales

4.1.2.- Capital Riesgo

HOB
ASESORES

Capital Riesgo

Las entidades de capital riesgo (Venture Capital en inglés) son entidades financieras cuyo objeto principal consiste en la toma de participaciones temporales en el capital de empresas no cotizadas, generalmente no financieras y de naturaleza no inmobiliaria. Estas entidades proporcionan recursos a empresas "de riesgo" -con dificultades para obtener otro tipo de financiación-, a medio y largo plazo ofreciéndoles apoyo gerencial y asesoramiento empresarial como valor añadido. Una vez madurada la inversión y logrado el objetivo de la empresa, el inversionista de riesgo se retira obteniendo su capital más algunos dividendos.

4.1.3.- Organismos Privados

HOB
ASESORES

Business Angels

Los llamados inversores informales o Business Angels suelen ser empresarios, directivos de empresas, emprendedores o ahorradores con éxito, que, a título privado, aportan financiación privada para el desarrollo de proyectos en fases iniciales, en los que generalmente los bancos y entidades de capital riesgo no suelen invertir.

4.2.- Entidades Públicas

HOB
ASESORES

4.2.1.- ENISA

4.2.2.- CDTI

4.2.3.- ICO

4.2.4.- SGR

4.2.5.- IVF

4.2.1.- ENISA

HOB
ASESORES

ENISA (Empresa Nacional de Innovación)

Empresa de capital público adscrita al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, a través de la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa.

La actividad de ENISA, consiste en proporcionar a las pequeñas y medianas empresas instrumentos y fórmulas de financiación a largo plazo que les permitan reforzar sus estructuras financieras.

4.2.1.- ENISA

HOB
ASESORES

ENISA Creación. Dispone de tres líneas de financiación específicas para el primer ciclo de vida de las empresas.

ENISA jóvenes emprendedores

Destinada a empresas promovidas por emprendedores de hasta 40 años.

ENISA emprendedores

Dirigida a emprendedores, sin límite de edad.

ENISA emprendedores sociales

Dirigido a proyectos que tengan alguna finalidad social.

4.2.1.- ENISA

HOB
ASESORES

ENISA crecimiento. En esta segunda etapa de vida de las empresas, ENISA pone a disposición de las pymes las siguientes líneas de financiación:

ENISA competitividad

Dirigida a financiar proyectos empresariales, ejecutados por pymes, que estén enfocados a la mejora competitiva de las mismas.

ENISA expansión

Pymes que contemplen inversiones con el objetivo de incrementar su actividad.

4.2.1.- ENISA

HOB
ASESORES

ENISA crecimiento. En esta segunda etapa de vida de las empresas, ENISA pone a disposición de las pymes las siguientes líneas de financiación:

ENISA EBT

Proyectos de pymes cuyo resultado suponga un avance tecnológico, obtención de nuevos productos, procesos o servicios, o la mejora sustancial de los ya existentes.

4.2.1.- ENISA

HOB
ASESORES

ENISA consolidación. Pone a disposición de las empresas que tengan estrategias de consolidación las siguientes líneas de financiación:

ENISA MAB

Línea dirigida a pymes con proyectos de consolidación y crecimiento que incluyan su incorporación al Mercado Alternativo Bursátil.

ENISA fusiones y adquisiciones

Proyectos empresariales promovidos por pymes que contemplen una operación societaria y que dicha operación conlleve claras ventajas competitivas.

4.2.2.- CDTI

HOB
ASESORES

El Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) es una Entidad Pública Empresarial, dependiente del Ministerio de Economía y Competitividad, que promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas.

Es la entidad que canaliza las solicitudes de financiación y apoyo a los proyectos de I+D+i de empresas españolas en los ámbitos estatal e internacional.

4.2.2.- CDTI

HOB
ASESORES

Así pues, el objetivo del CDTI es contribuir a la mejora del nivel tecnológico de las empresas españolas mediante el desarrollo de las siguientes actividades:

- Evaluación técnico-económica y financiación de proyectos de I+D desarrollados por empresas.
- Gestión y promoción de la participación española en programas internacionales de cooperación tecnológica.
- Promoción de la transferencia internacional de tecnología empresarial y de los servicios de apoyo a la innovación tecnológica.
- Apoyo a la creación y consolidación de empresas de base tecnológica.

4.2.2.- CDTI

Se distinguen tres categorías de proyectos:

- A. Proyectos de I+D Individuales:
- B. Proyectos de I+D en Cooperación Nacional:
- C. Proyectos de Cooperación Tecnológica Internacional:

4.2.3.- ICO

El Instituto de Crédito Oficial es una entidad pública empresarial, adscrita al Ministerio de Economía y Competitividad a través de la Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa que tiene consideración de Agencia Financiera del Estado.

4.2.3.- ICO

HOB
ASESORES

ICO dispone de las siguientes líneas de financiación:

INVERSIÓN

Préstamos para realizar inversiones en el territorio nacional e internacional.

INICIAR UN NEGOCIO

Para emprendedores que busquen comenzar su negocio.

4.2.3.- ICO

HOB
ASESORES

ICO dispone de las siguientes líneas de financiación:

LIQUIDEZ

Te ayudamos a financiar los gastos de tu negocio.

SALIR AL EXTERIOR

Financiamos la salida al exterior de tu empresa.

4.2.3.- ICO

HOB
ASESORES

ICO dispone de las siguientes líneas de financiación:

OTROS SECTORES

Financiación destinada a otras finalidades.

VIVIENDA

Financiación para rehabilitación y reformas de viviendas, edificios y elementos comunes.

4.2.3.- ICO

HOB
ASESORES

ICO dispone de las siguientes líneas de financiación:

OTROS SECTORES

Financiación destinada a otras finalidades.

VIVIENDA

Financiación para rehabilitación y reformas de viviendas, edificios y elementos comunes.

4.2.4.- SGR

La Sociedad de Garantía Recíproca (S.G.R.) es una Entidad Financiera constituida por pequeños y medianos empresarios (PYMES), con el fin de facilitar su acceso al crédito y mejorar sus condiciones generales de financiación.

Para conseguir estos objetivos, la S.G.R. desarrolla un conjunto de funciones que se pueden sintetizar en:

- Garantías y avales
- Negociación de líneas financieras
- Canalización y tramitación de subvenciones
- Información y asesoramiento financiero
- Formación financiera

4.2.4.- SGR

La S.G.R. cuenta con dos tipos de socios: Protectores y Partícipes

Son socios Protectores las instituciones que participan en el capital de la S.G.R., ayudando al cumplimiento de su objetivo social.

Son Socios Partícipes, las Pymes a cuyo favor puede la S.G.R. prestar garantía y asesoramiento.

4.2.5.- IVF

HOB
A S E S O R E S

El IVF tiene como finalidad actuar como principal instrumento de la política de crédito público del Consell, así como contribuir al ejercicio de las competencias de la Generalitat sobre el sistema financiero, siendo sus cometidos básicos:

1. Gestionar el endeudamiento tanto de la Generalitat como de sus entidades autónomas y empresas.
2. Prestar apoyo financiero para la promoción de actividades empresariales,.
3. Ejercer las funciones relativas al control, inspección y disciplina de las entidades financieras

HOB
A S E S O R E S

Avda. Maisonnave, 33 Portal 1 1ªH
03003 - Alicante
Tel: 965 26 95 00
e-mail: hob@hobasesores.es

Anabel Segura, 10
Parque Emp. La Moraleja
28108 Alcobendas (Madrid)
Tel: 966 10 13 80
e-mail: madrid@hobasesores.es