



UD: ¿De dónde sale el dinero de la empresa?



I.- FINANCIACIÓN PROPIA.

I.1.- Financiación interna.

I.1.A.- Aportaciones de la persona empresaria o socios/as.

I.1.A.a.- Aportaciones iniciales para crear capital social de la empresa.

I.1.A.b.- Ampliaciones de capital social.

I.1.B.- Aportaciones de la empresa: autofinanciación.

I.1.B.a.- Reservas.

I.1.B.b.- Amortizaciones.

I.1.B.c.- Provisiones.

I.2.- Financiación externa. Aportaciones de inversores.

I.2.A.- Familiares y amigos.

I.2.B.- Sociedades de Capital de Riesgos (SCR).

I.2.C.- Business Angels.

I.2.D.- Crowdfunding (micromecenazgo).

I.2.E.- Subvenciones.

II.- FINANCIACIÓN AJENA.

II.1.- Financiación a largo plazo.

II.1.A.- Préstamo.

II.1.B.- Leasing y Renting.

II.1.C.- Sociedades de Garantía Recíproca (SGR).

II.1.D.- Empréstitos.

II.1.E.- Ayudas públicas.

II.2.- Financiación a corto plazo.

II.2.A.- Crédito.

II.2.B.- Pago a proveedores.

II.2.C.- Factoring.

II.2.D.- Descuento comercial.

II.2.E.- FFF.

II.2.F.- Confirming.

II.2.G.- Bartering.

Fuentes/Bibliografía/Webgrafía.



Para empezar, si tienes un poco de tiempo (o haz un esfuerzo por tenerlo 😊) haz “click” en este enlace, accederás a un cuento (que no es chino) muy curioso: <https://youtu.be/HLIJkmy3vy8>

➔ Un consejo: Utiliza el índice del tema como esquema para ayudarte con esta Unidad Didáctica.

FINANCIACIÓN es la acción y efecto de financiar (aportar dinero para una empresa o proyecto, sufragar los gastos de una obra o actividad). La financiación consiste en **aportar dinero y recursos para la adquisición de los bienes y/o servicios que necesita la empresa para desarrollar su actividad empresarial** (ya sea para el mantenimiento o el enriquecimiento de la misma). Se entiende por **FUENTE DE FINANCIACIÓN** las **vías o mecanismos** por los que la empresa consigue la financiación.

Las fuentes de financiación, son un elemento fundamental para el desarrollo económico favorable de cualquier empresa. Decidir la financiación que más conviene en cada etapa del negocio puede significar el éxito (o fracaso) del desarrollo del modelo de negocio, ¡¡“ahí es ná”!!

En esta Unidad Didáctica vamos a proceder al estudio de las fuentes de financiación atendiendo al criterio de **procedencia** de la misma, esto es, si se trata de financiación **propia** o de financiación **ajena**. La diferencia entre una y otra es la **obligación de devolver** (o no) el dinero.

Antes de comenzar, es recomendable no perder de vista el índice de este documento. Su desarrollo no es casual, ya que servirá como esquema y guía para no “perdernos” entre clasificaciones, apartados, subapartados, etc. 😊

I.- Financiación propia.

La estabilidad financiera de la empresa viene determinada en gran parte por la entidad de este tipo de financiación. La financiación propia está formada por aquellos recursos financieros llegados a la empresa por distintos orígenes, y que ésta **NO ESTÁ OBLIGADA A DEVOLVER**. Para su adecuado estudio conviene proceder al análisis de las diferentes magnitudes que la conforman, siendo usual la distinción entre aportaciones **externas** (también llamada financiación externa o de socios/as inversores) y la financiación **interna**.



I.1.- FINANCIACIÓN INTERNA.

I.1.A.- Aportaciones de la persona empresaria o socios/as.

I.1.A.a. Aportaciones iniciales para crear el capital social de la empresa. Es el primer paso para crear la empresa: determinar qué cantidad de dinero va a aportar la persona empresaria o los/las socios/as en el proyecto.

I.1.A.b.- Ampliación del capital social. En el ADN de toda empresa está escrito el ir poco a poco abordando nuevos proyectos, actividades e inversiones. En un momento u otro, esa senda de crecimiento probablemente aconseje aumentar los recursos de la sociedad para afrontar con solvencia los retos. Estos recursos pueden aumentarse siguiendo la opción de nuevas aportaciones por parte de los/las socios/as del capital social de la empresa.

I.1.B.- Aportaciones de la empresa: autofinanciación.

La autofinanciación está formada por los recursos que genera la propia empresa que tienen su origen en su propia actividad mercantil.

I.1.B.a.- Reservas. Las reservas son beneficios obtenidos por la empresa y que no han sido distribuidos entre sus propietarios/as.

I.1.B.b.- Amortizaciones. Cualquier activo fijo, bien material o inmaterial, que pasa a formar parte de la estructura de la actividad de una sociedad sufre como consecuencia del paso del tiempo, una depreciación o pérdida de valor. Esta pérdida de valor se puede producir por dos motivos:

- El bien se deteriora por su uso.
- El bien sufre una obsolescencia tecnológica como consecuencia de la aparición de nuevos equipos o procedimientos que dejan obsoleto nuestro activo.

Esta pérdida de valor de los activos que componen el inmovilizado de la empresa se plasma contablemente y fiscalmente aplicando una serie de ajustes en su valor, las denominadas amortizaciones.

Estas amortizaciones aminoran la base imponible del Impuesto de Sociedades o de Estimación Directa del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas produciendo un importante ahorro fiscal. Es, en el momento que se incorpora el activo al patrimonio de la empresa, cuando debemos decidir el sistema de amortización que vamos a utilizar, ya que se debe tener especial cuidado en su elección porque los mismos proporcionan cuotas de amortización y, por tanto, ahorros fiscales.



Sistemas de amortización: al total de los años de vida útil del bien tenemos que asignarle un porcentaje del valor amortizable. Para calcular que cantidad asignamos a cada año se pueden utilizar distintos métodos, según el proceso de amortización que se quiera obtener:

- Método lineal o de cuotas fijas. Este método consiste en amortizar cada año de vida útil la misma cantidad. Este sistema tiene la ventaja de ser muy sencillo, aunque supone que el bien se usa con la misma intensidad siempre.
- Método de amortización funcional. Este método calcula la amortización en proporción a la intensidad del funcionamiento del bien (horas de funcionamiento, para el caso de máquinas, distancia recorrida para elementos de transporte, etc.).

I.1.B.c.- Provisiones. Sirven para cubrir posibles obligaciones o pérdidas, de las que no se sabe con exactitud si se materializarán o no, y/o en qué cuantía (por ejemplo, pago de impuestos, futura rehabilitación de un local, etc.).



Haz “click” en este enlace, accederás a una explicación sobre la financiación interna en unos pocos minutillos: <https://youtu.be/qtQbAxBTcSU>

I.2.- FINANCIACIÓN EXTERNA. APORTACIONES DE INVERSORES.

La financiación externa es la que se obtiene de otras fuentes que no pertenecen a la empresa: APORTACIONES DE INVERSORES.

I.2.A.- Familiares y amigos/as. Muchas de las personas emprendedoras cuando comienzan su trayectoria empresarial recurren a la ayuda de familiares y amigos/as. Se conoce también como las 3 F (*Family – Friends – Fools*: Familiares – Amigos – Locos). Estas aportaciones se consideran financiación propia externa si no hay que devolver el dinero obtenido, pero si, por el contrario, hay que devolverlo, entonces estaremos hablando de financiación ajena (a corto o largo plazo).

I.2.B.- Sociedades de Capital de Riesgo (SCR). Las sociedades de capital-riesgo son sociedades anónimas cuyo objeto social principal consiste en la toma de participaciones temporales en el capital de empresas no financieras y de naturaleza no inmobiliaria que, en el momento de la toma de participación, no coticen en el primer mercado de Bolsas de valores y con elevado potencial de crecimiento. El negocio de este tipo de sociedad consiste en que la inversión logre un rápido éxito para, después, vender su participación y obtener así beneficios.

I.2.C.- Business Angels. Son personas físicas que tienen experiencia en gestión empresarial y, además, están dispuestas a entregar recursos financieros (capital, reservas, préstamos participativos, etc.) a empresas que tienen un proyecto de inversión.



Esta doble circunstancia hace que los BA puedan aportar, a la empresa, no sólo recursos financieros, si no conocimientos o contactos relacionados con la gestión. El doble objetivo que los BA pretenden al entrar en una empresa es vivir una experiencia agradable, al colaborar en la gestión de una empresa joven con el objetivo de consolidarla, y ganar dinero sobre todo procedente de la venta de su participación al salir de la empresa (plusvalía), puesto que su colaboración en la empresa suele estar limitada en el tiempo.

I.2.D.- Crowdfunding (micromecenazgo). Puede definirse el crowdfunding como la financiación de un proyecto de forma colectiva a través de internet. Es decir, es un mecanismo de financiación por el/la que un promotor/a solicita ayuda o financiación para su proyecto públicamente por internet y en el que las personas que lo deseen pueden realizar su aportación económica a través de una plataforma de crowdfunding especializada. Cuando la persona que aporta los fondos lo hace de forma altruista se le denomina *micromecenas* y si tiene un interés económico se le denomina *microinversor* (y en este caso estaríamos hablando de financiación ajena a corto o largo plazo).

I.2.E.- Subvenciones. Se considera subvención, cualquiera que sea la denominación que se le asigne, toda atribución patrimonial gratuita (sin que exista la obligación de reembolsarlo) a favor de personas físicas o jurídicas destinada al fomento de una determinada actividad o comportamiento de interés público o social (por ejemplo, la creación de una empresa).

II.- Financiación ajena.

Las fuentes de financiación ajena de una empresa, son recursos que **TIENEN QUE SER DEVUELTOS**. Pueden ser catalogadas en dos grandes grupos: fuentes financieras a **corto plazo** y **fuentes a largo plazo**. La distinción entre ambas no es baladí, pues el procedimiento para su obtención, las entidades que las conceden e incluso su destino son muy distintos.

En principio, los recursos financieros a corto plazo deben ser destinados a financiar la actividad típica u ordinaria de la actividad empresarial (compra de materias primas, pago de suministros, etc.), mientras que los recursos a largo plazo tendrían que financiar la estructura fija de la empresa (elementos del inmovilizado, como la adquisición de un elemento de transporte o de un equipo informático). Esto no siempre es así, e incluso es muy conveniente que una parte de los recursos a largo plazo de la empresa (sean estos propios o ajenos) estén financiando parte de aquella actividad típica a la que antes hacíamos referencia. Esto es lo que se suele conocer con el nombre de **FONDO DE ROTACIÓN O MANIOBRA**.



II.1.- Financiación a Largo Plazo (L/P).

II.1.A.- Préstamo. Son contratos que formalizan la entrega de dinero por parte de una compañía financiera. La empresa se compromete a devolver la cantidad prestada más los gastos devengados (intereses o comisiones) a lo largo de un periodo determinado. Según el plazo de devolución pueden ser a corto o largo plazo, de modo que podrían incluirse en una u otra clasificación.

II.1.B.- Leasing y Renting. Son figuras similares de alquiler. Permiten acceder a un bien importante para el negocio (vehículos, equipos informáticos, etc.) sin tener que comprarlo ni asumir su depreciación. Se paga al proveedor/a una cuota mensual durante el plazo acordado. Son modalidades favorables porque se aprovecha el activo durante el mejor periodo de su vida útil y tienen ventajas fiscales.

ALGUNAS DIFERENCIAS	
<i>Renting</i>	<i>Leasing</i>
Solo sobre bienes muebles.	Sobre bienes muebles e inmuebles.
El mantenimiento recae sobre el arrendador/a. (*)	El mantenimiento recae sobre el arrendatario/a. (*)
No existe la opción de compra.	Ofrece opción a compra.

* Arrendador/a es la persona que ofrece el alquiler, mientras que el/la arrendatario/a es la persona que paga una renta al propietario/a para poder hacer uso del bien.

II.1.C.- Sociedades de Garantía Recíproca. La pequeña y mediana empresa se topa muchas veces con gran cantidad de trabas a la hora de solicitar un crédito. Asimismo, los empresarios/as generalmente disponen y diseñan grandes proyectos, pero a la hora de solicitar financiación, no reciben ningún tipo de apoyo. Las sociedades de garantía recíproca no tienen ánimo de lucro, son de carácter mutualista y están directamente supervisadas por el Banco de España.

El objetivo es facilitar el acceso al crédito a pymes y autónomos. Esta tarea se realiza de dos maneras:

- Mediante la figura de avalista de operaciones ante bancos, cajas y administraciones.
- Son capaces de conseguir mejores condiciones financieras gracias a los convenios que suelen firmar con ciertas entidades financieras.

II.1.D.- Empréstitos. Un empréstito es una obligación, se trata de un título emitido por una entidad que reconoce a su poseedor/a la cualidad de acreedor/a de la misma por el importe indicado en el título en el vencimiento acordado en el momento de la emisión.



Suele reconocer el derecho a recibir intereses periódicos (cupones), prima de emisión, prima de reembolso, obligaciones convertibles, etc. Inconveniente: sólo factible para grandes empresas con alto coste inicial de lanzamiento.

II.1.E.- Ayudas públicas. En este caso, se trata de ayudas públicas que sí hay que devolver (a diferencia de las subvenciones). Por ejemplo, las líneas de la entidad pública comercial del Instituto de Crédito Oficial (ICO). Es un banco público con forma jurídica de entidad pública empresarial (E.P.E.), adscrita al Ministerio de Economía y Empresa a través de la Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa.



Haz “click” en este enlace, accederás a una explicación sobre la financiación externa a largo plazo en unos pocos minutillos:

<https://youtu.be/GHyT4Yy9cxU>

II.2.- Financiación a Corto Plazo (C/P).

II.2.A.- Crédito. La entidad financiera pone a disposición de su cliente un importe limitado durante un plazo concreto. La empresa solo devuelve y paga intereses por el capital que haya utilizado. Suele devolverse a corto plazo, y por se incluye en este apartado, pero hay que tener en cuenta que también existen líneas de crédito cuya devolución es a largo plazo.

II.2.B.- Pago a proveedores/as. Negociar con proveedores/as representa un tipo de financiación no bancaria. Podemos distinguir dos modos de financiación por parte de los proveedores: cuando se alarga el plazo del pago y cuando se obtiene un descuento por pronto pago. Respecto a la primera, la empresa puede negociar con sus proveedores/as la prórroga en el plazo de sus pagos (30,60 o 90 días). Otro modo de financiación de los/las proveedores/as son los descuentos por pronto pago: la posibilidad de pagar menos si el pago se realiza justo tras la recepción del pedido. Las posibilidades de obtener financiación por estas gestiones dependerán en buena medida de la situación del mercado, y de la capacidad de gestión de la empresa ante las otras empresas que tratan con ella: los/las proveedores/as y los propios clientes/as.

II.2.C.- Factoring. La empresa entrega a la entidad de factoring los créditos originados por las ventas (pago de las facturas de sus clientes, facturas pendientes de cobro) y ésta anticipa el importe de dichos créditos, descontando una comisión y los intereses que faltan hasta vencimiento.

II.2.D.- Descuento comercial. Consiste en que una entidad bancaria adelanta el importe que tiene que recibir de un /a cliente/a (un efecto comercial no vencido). El documento justificativo se realiza a través de recibos, letras y pagarés.



La principal diferencia entre el factoring y el descuento comercial, es que el primero el descuento se realiza sobre una factura pendiente de cobro. Sin embargo, el descuento comercial se soporta en un efecto comercial no vencido, normalmente sobre un pagaré.

II.2.E.- FFF. Ya se ha mencionado anteriormente las 3 F, recordar que si familiares, amig@s y/o "loc@s" participan en la financiación de un modo en el que después hay que devolver el dinero, se trata en este caso de una financiación ajena (que, generalmente, suele ser a corto plazo, aunque no hay que descartar la posibilidad del largo plazo).

II.2.F.- Confirming. Es la modalidad inversa al factoring. Las compañías lo que ofrecen a sus clientes es la gestión del pago de sus compras, buscando el mayor crédito posible. A cambio, ofrecen a los/la acreedores/as una línea de descuento para adelantarles el pago, pero bajo las condiciones que marque la financiera.

II.2.G.- Bartering. Su naturaleza es la de un trueque en el sentido más literal de la palabra. La finalidad del Bartering es realizar un beneficio mutuo entre las partes que llegan a un acuerdo. Uno de los implicados ofrece un servicio o producto y, el otro, responde de la misma forma ofreciendo algo que solo él pueda dar. Un intercambio entre dos partes que conlleva a secciones patrocinadas o a diferentes formatos que podemos ver en la red, en la televisión o incluso a escuchar en las emisoras de radio.



Haz "click" en este enlace, accederás a una explicación sobre la financiación externa a corto plazo en unos pocos minutillos:

<https://youtu.be/rmUHAW4Ry1s>

Fuentes / Bibliografía / Webgrafía.

<http://www.creacionempresas.com>
<https://www.emprendedores.es>
<https://www.brickfunding.com>
<https://circulantis.com>
<https://www.emprendepyme.net>
<https://neoattack.com>

