



El Pla de finançament de l'empresa en la creació de l'empresa

Dr. Fernando Campa

Fases de creació d'una empresa



Fase de creació: Fonts de finançament que utilitzen el
emprenedors naixents. Ha rebut o espera rebre diners per
a la creació de la seva activitat de..... ?

Emprenedors naixents	
Família directa	24,0%
Altres parents	0,0%
Companyes de feina	7,3%
Desconeguts	3,8%
Amics o veïns	4,6%
Bancs o altres institucions financeres	50,0%
Ajudes públiques i/o programes governamentals	12,1%
Altres fonts diferents de les anteriors	8,8%
NS / NC	9,6%
Total	120,3%

Introducción

- ¿¿Hemos calculado adecuadamente el dinero necesario para abrir el negocio (INVERSIÓN) y para operar el mismo (GASTOS)??
- ¿¿Hemos estimado correctamente los fondos que tendremos para poner en marcha el negocio (CAPITAL / PRESTAMO), los resultados de las operaciones (INGRESOS) y si nos hará falta dinero adicional (MÁS PRESTAMO?) ??
- ¿¿Es rentable el proyecto??
- ¿¿Hemos considerado los riesgos de negocio??

ALGUNAS CUESTIONES / ACLARACIONES PREVIAS

• ADMINISTRADOR	# ó =	ACCIONISTA
• INGRESO	#	COBRO
• GASTO	#	PAGO
• INVERSION	#	GASTO
• GANAR DINERO	#	TENER DINERO
• PRÉSTAMO	#	CRÉDITO

Valoración de inversiones

- A la hora de analizar proyectos de inversión se utilizan diferentes métodos. Los principales son:
 - VAN: o valor actual neto, consiste en comparar lo que en el día de hoy estoy invirtiendo respecto el dinero que obtendré en un futuro actualizado a fecha de hoy en base a una tasa de descuento. Este método me dará un valor a fecha de hoy de lo que puedo ganar con una inversión
 - TIR: o tasa interna de rentabilidad, consiste en calcular que tasa de descuento hace que la inversión inicial sea igual a los flujos de caja que se obtengan en el futuro.
 - Pay-back: me indica el tiempo que tardaré en recuperar mi inversión inicial. Consiste en comparar la inversión con el valor actual de los flujos de caja que se generarán en el futuro hasta determinar el número de años que se tardará en recuperar la inversión inicial.

Tipos de financiación de proyectos

- Una vez se tiene definida la idea, el proyecto, los objetivos, se ha de empezar a trabajar y para hacerlo se necesitan fondos. Estos fondos y la forma en que se han obtenido es lo que me indicará el pasivo de un balance.
- Para financiar una empresa hay dos tipos de recursos que se obtienen:
 - Los recursos propios: bajo este concepto se engloban los fondos que aportan los accionistas a la hora de suscribir las acciones y los fondos que es capaz de generar la empresa con su actividad.
 - Los recursos ajenos: son los fondos que se obtienen de terceras personas, mediante préstamos, créditos, etc.
- Características de los recursos propios:
 - En un balance este tipo de recursos se presenta dentro de la categoría de Fondos Propios bajo los conceptos de Capital social y primas de emisión, en la parte de aportaciones de accionistas y bajo el concepto de reservas lo que procede de los resultados de la empresa.
 - Este tipo de recurso no tiene límite temporal y se mantendrá en la empresa hasta que ésta se disuelva.

Tipos de financiación de proyectos (cont.)

- No existe una remuneración predeterminada y asegurada de este tipo de recursos. Sí que puede haber remuneraciones vía dividendos, pero este tipo de remuneración es absolutamente variable.
- Cualquier operación que se quiera realizar que afecte a estas partidas deberá ser aprobado por el máximo órgano de gobierno de una empresa como es la Junta General de Accionistas (en una S.A.).
- Características de los recursos ajenos:
 - En un balance, este tipo de recursos se presenta dentro de las categorías de Acreedores a largo plazo, para aquellos recursos que deberá retornar en un plazo superior al año, y Acreedores a corto plazo, cuando se ha de retornar en un plazo inferior al año.
 - Este tipo de recurso tiene límite temporal, que se habrá acordado con la tercera persona que haya aportado dicho recurso.
 - Existe una remuneración predeterminada de dicho recurso que dependerá del importe, del tiempo y del riesgo que para el que ceda dicho tipo de recurso tenga la empresa que lo solicite.

Tipos de financiación de proyectos (cont.)

- El origen de este tipo de recursos puede provenir de una figura absolutamente ajena a la empresa o no. Es factible que un accionista además de aportar recursos propios, aporte recursos ajenos ante necesidades financieras de la empresa. Ambos tipos de recursos se mostrarán por separado en el balance de situación.
- Las formas más usuales de obtener este tipo de recursos ajenos serían:
 - Préstamos: entrega de capital en una fecha y a devolver de forma pactada en un período determinado de tiempo.
 - Créditos: apertura de un fondo del cual la empresa puede ir disponiendo en función de sus necesidades, a devolver en un período determinado de tiempo.
 - Leasings: formas de financiar inversiones en inmovilizado. Consiste en ir pagando en cuotas el valor de un bien, para en el momento de que se abone la última cuota el bien pase a propiedad de la empresa.
 - Descuento de letras/facturas: consiste en entregar al banco documentos que implican el compromiso por parte de un tercero de pago futuro. El banco procede a anticipar dicho dinero. La devolución irá en función del momento de cobro del tercero

Tipos de financiación de proyectos (cont.)

- Leasings: formas de financiar inversiones en inmovilizado. Consiste en ir pagando en cuotas el valor de un bien, para en el momento de que se abone la última cuota el bien pase a propiedad de la empresa.
 - Descuento de letras/facturas: consiste en entregar al banco documentos que implican el compromiso por parte de un tercero de pago futuro. El banco procede a anticipar dicho dinero. La devolución irá en función del momento de cobro del tercero.
 - Factoring: forma de financiación semejante al descuento. La diferencia es que la empresa de factoring asume parte del riesgo de cobro de lo anticipado, mientras que en el descuento el banco no asume ningún tipo de riesgo ya que siempre puede reclamar a la empresa los impagados que se presenten.
-
- En el pasivo de un balance además de las formas de financiación que hemos comentado en los puntos anteriores, se encuentran, habitualmente, las siguientes partidas:
 - Acreedores comerciales a largo y corto plazo: son las deudas que la empresa mantiene con sus proveedores y acreedores.
 - Otras deudas no comerciales: son deudas que mantiene la empresa con otras figuras no relacionadas directamente con su actividad, como empleados, administraciones públicas, etc.

Tipos de financiación de proyectos (cont.)

- Costes más usuales inherentes a la operación de financiación:
 - Comisión de estudio
 - Comisión de apertura
 - Comisión de no disponibilidad (sólo crédito)
 - Comisión de agencia (operaciones sindicadas)
 - Gastos adicionales en operaciones hipotecarias:
 - Tasación
 - Registro
 - Notario
 - AJD
- Garantías posibles:
 - Personal de los administradores y/o accionistas
 - Riesgo de negocio
 - Hipotecaria
 - Cumplimento de objetivos
- Plazos
- Préstamo versus crédito

Estado de tesorería

Estado de origen y aplicación de fondos

Origen de fondos

Capital social
Venta de activos
Deuda
Resultado positivo

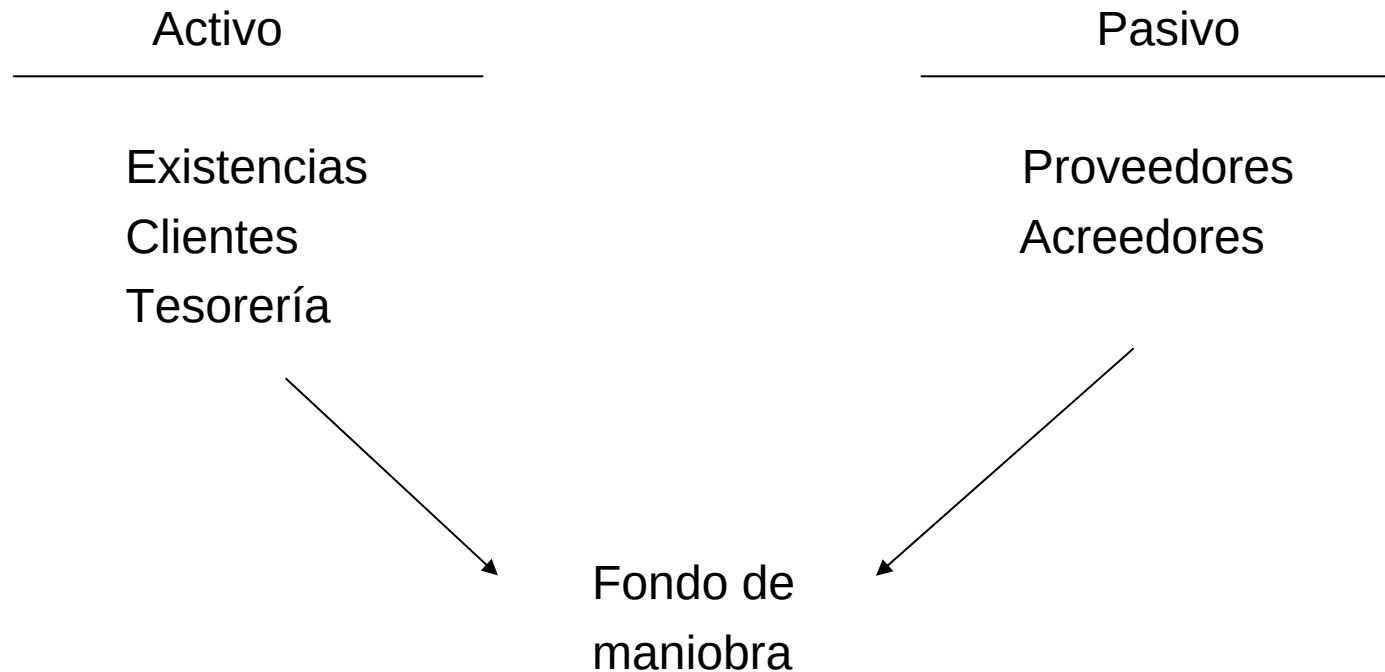
Aplicación de fondos

Dividendos
Inversiones
Reembolso deuda
Resultado negativo

Variación
de
circulante

Estado de tesorería (cont.)

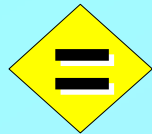
- ¿Qué es el circulante?



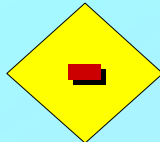
Estado de tesorería (cont.)

- Medidas para gestionar el circulante
 - Reducir existencias. Stocks mínimos (ojo, posibles consecuencias).
 - Reducir saldos de clientes. Atención al período medio de cobro.
 - Gestionar el pasivo circulante. Atención al período medio de pago (ojo, posible repercusión en los costes de producto).

Ciclo de Caja



**Núm. días de
stock de materia**



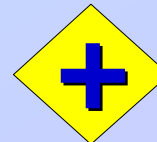
**Plazo de pago
de proveedores**



**Núm. días de
stock de
producto en curso**



**Núm. días de
stock de
producto acabado**

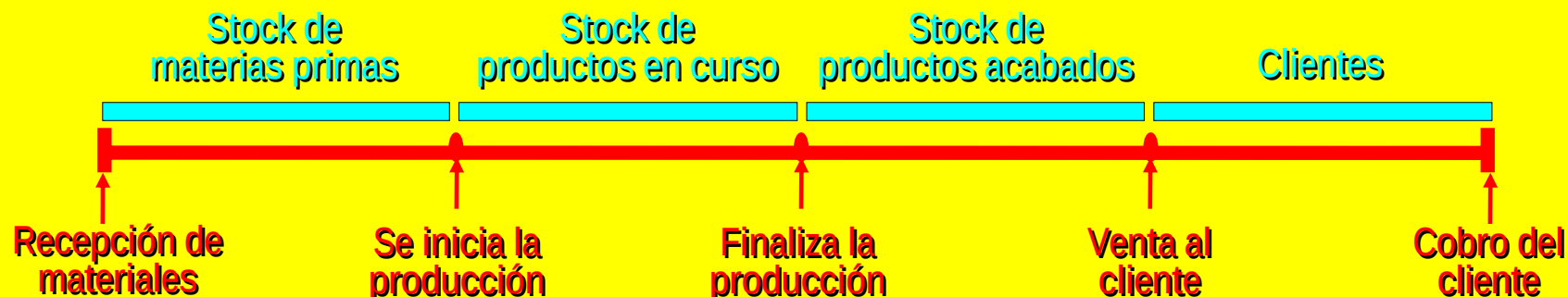


**Plazo de cobro
de clientes**

CICLO DE CAJA

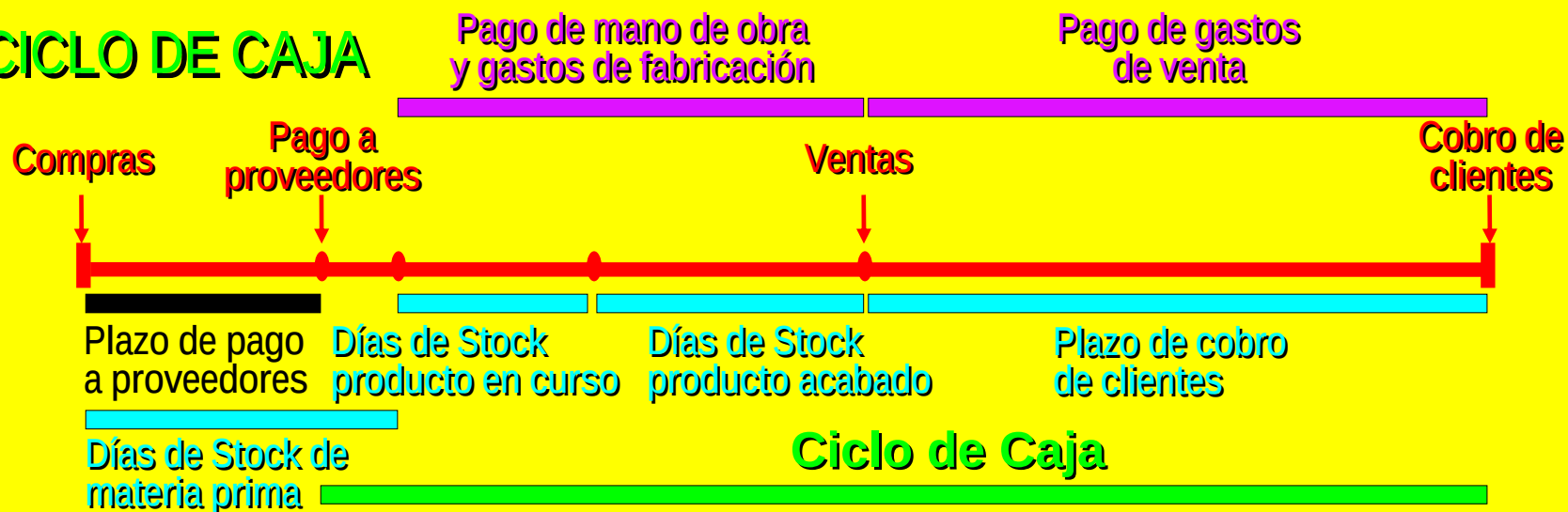
Ciclo de Producción

CICLO DE MADURACIÓN



Ciclo de Maduración

CICLO DE CAJA



Ciclo de Caja

Ciclo de Maduración

Estado de tesorería (cont.)

Estado de tesorería

Cobros operativos
(Pagos operativos)

Saldo tesorería operativa
(Pagos de inversiones)
(Reembolso de deuda)

Saldo final de tesorería

Si es positivo

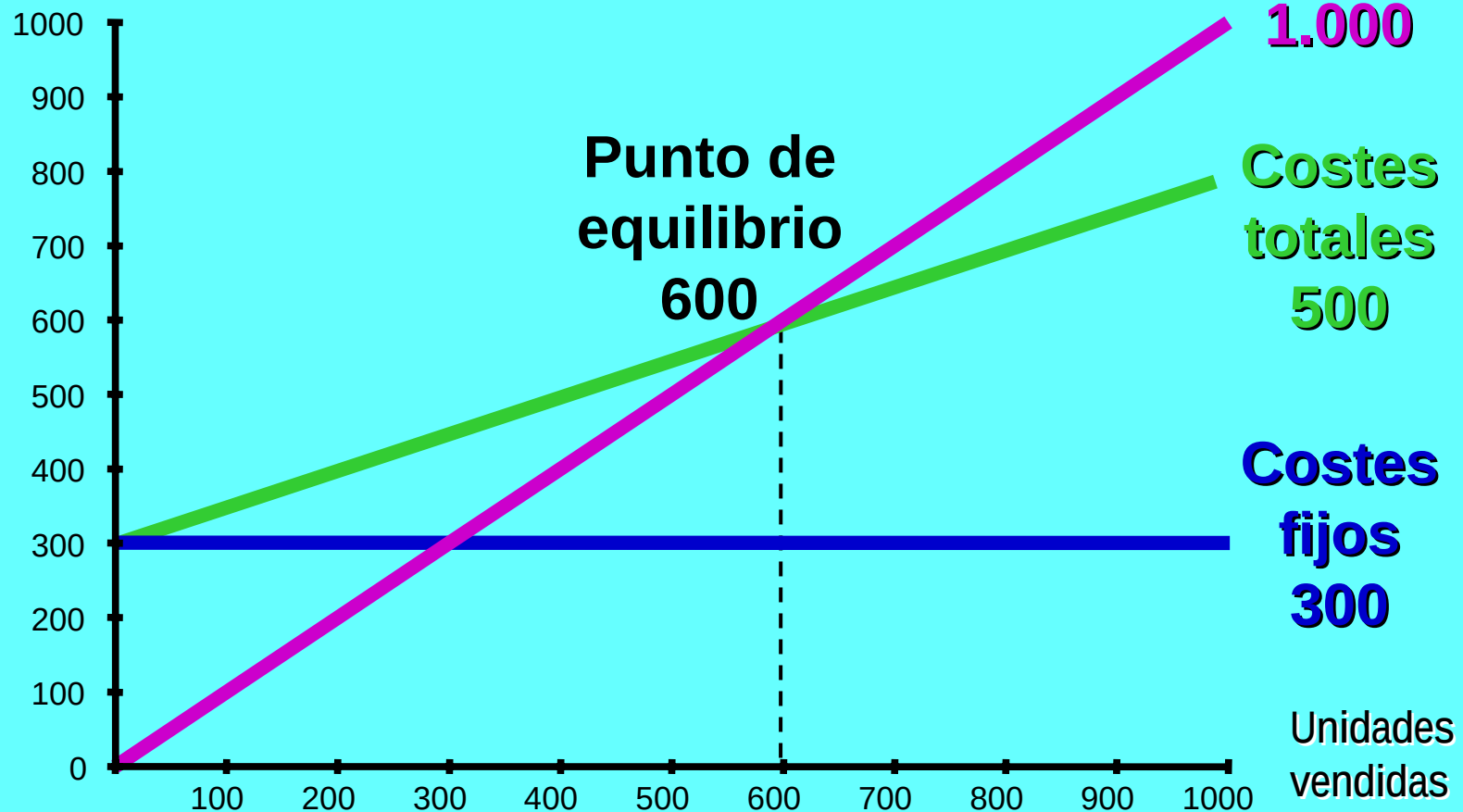
Reembolso anticipado de deuda?
Dividendos?

Si es negativo

Crédito a corto plazo?
Financiación a largo plazo?
Fondos de accionistas?

REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL PUNTO MUERTO

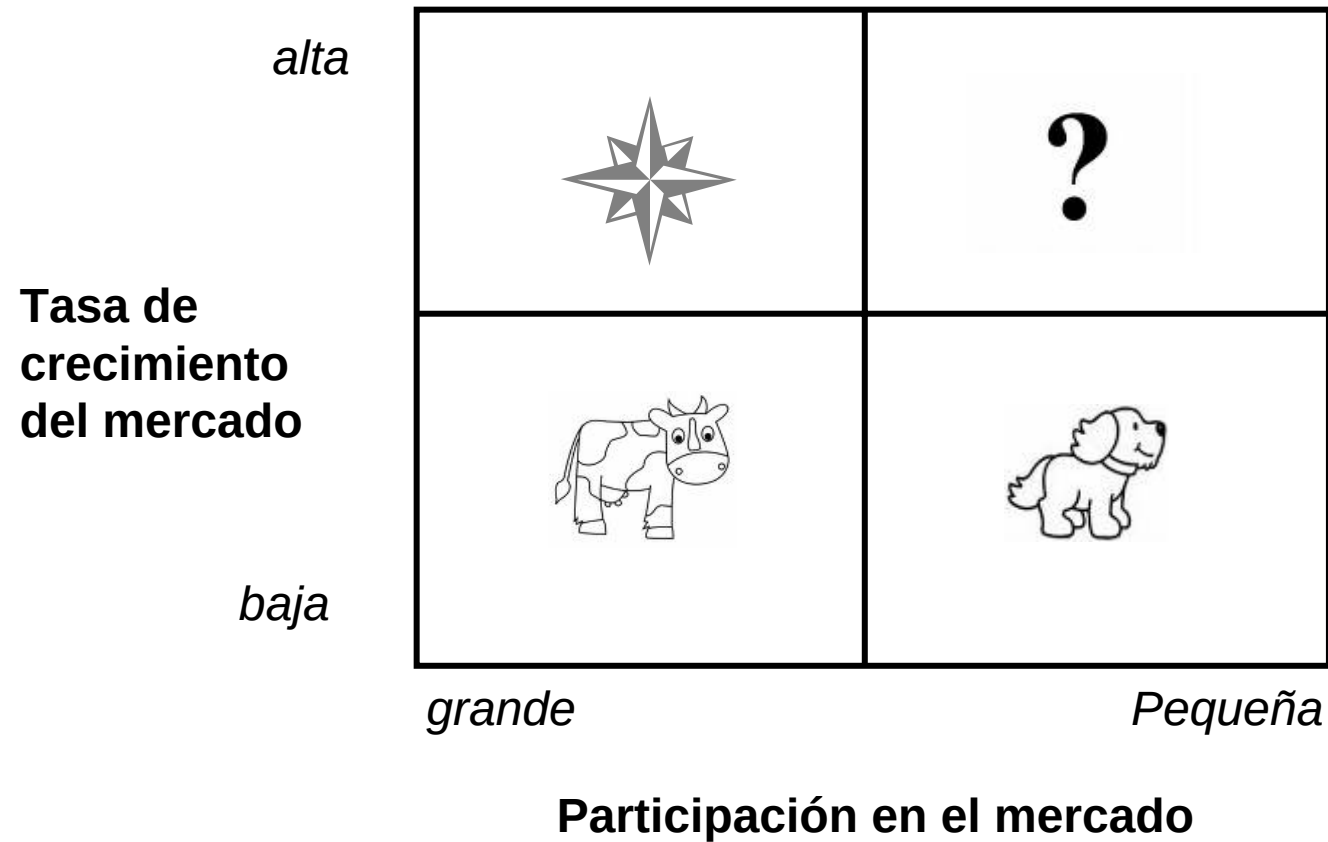
Importe de las ventas
Coste de las ventas



Vector de crecimiento de la empresa

		PRODUCTOS	
		Actuales	Nuevos
MERCADOS	Actuales	Penetración	Desarrollo del producto
	Nuevos	Desarrollo del mercado	Diversificación

Matriz *Boston Consulting Group*



Resumen: Plan económico-financiero

- Objetivos: rentabilidad y solvencia.
- Plan de inversión y financiación..
- Políticas de cobro y pago.
- Aspectos organizativos: organigrama, sistemas de información, contabilidad y control interno.
- Presupuestos: Cuenta de resultados, balance y *cash-flow*. Cálculo del punto muerto.
- Valoración y viabilidad: Proyecto de inversión, financiación. Valoración: VAN, TIR y *pay-back*.
- Control de gestión.

Errores más frecuentes

- Pérdida de objetividad; sobrevalorar el producto/servicio
- Falta de orientación al mercado. Nosotros creemos en el producto, pero el mercado no lo necesita....
- Falta de diferenciación con la competencia
- Menospreciar la competencia
- Cálculo erróneo de la dimensión del mercado
- Desconocimiento del negocio, falta de identificación de los factores clave
- Dificultad en conocer la estructura de costes y del punto de equilibrio del negocio
- Recursos iniciales inadecuados.... en exceso, o en defecto....
- No planificar adecuadamente las inversiones, en valor económico y en tiempo necesario para su puesta en marcha
- Falta de planificación comercial. El producto no se vende solo.

Claves del éxito empresarial

E L I S A

- Excelencia
- Liderazgo
- Innovación
- Simplicidad
- Austeridad

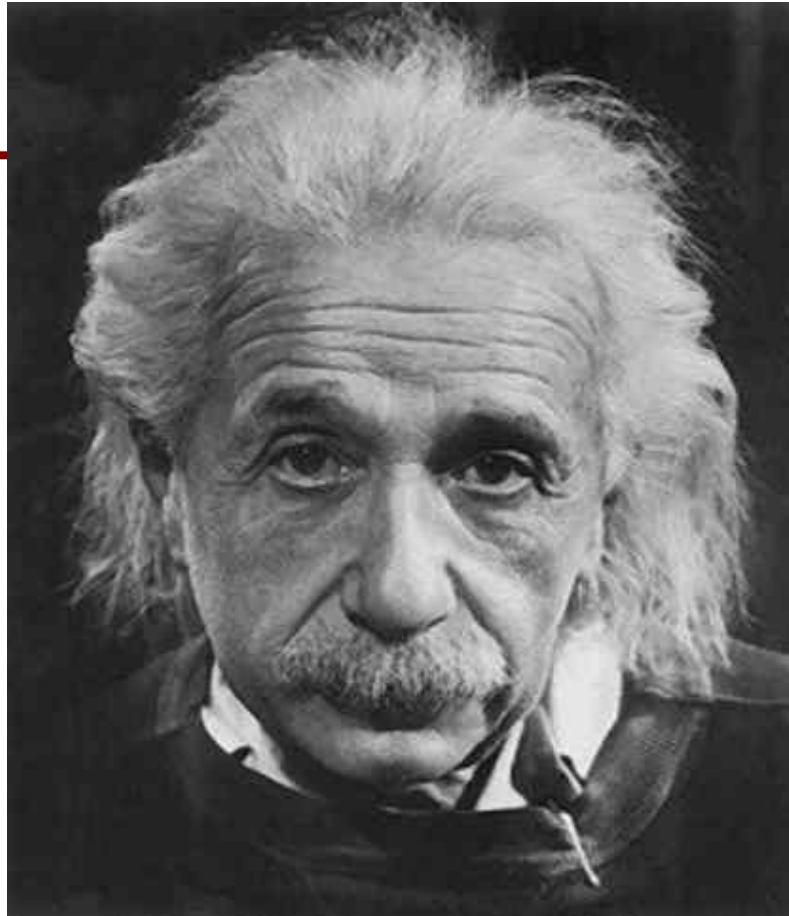
(+) Concepto de Jordi Mercader, Socio-Director de MercaConsult

Factores clave del fracaso

- Respecto al emprendedor:
 - Empezar con motivo, pero sin motivación
 - No tener carácter emprendedor
 - No ser un luchador
- Respecto a los socios:
 - Contar con socios cuando se puede prescindir de ellos
 - Escoger socios sin criterios de selección racionales
 - Repartir a partes alícuotas, cuando no todos aportan lo mismo

Factores clave del fracaso

- Respecto a la idea de negocio:
 - Pensar que sólo con la idea se tiene el éxito asegurado
 - Introducirse en sectores que se desconoce (o no nos gustan...)
 - Escoger sectores de actividad poco atractivos
- Respecto a la gestión del crecimiento:
 - Crear modelos de negocio que no generan caja rápidamente
 - Ser emprendedor y no empresario...retirarse a tiempo...
 - Calcular mal las necesidades de tesorería (circulante ¡¡¡)



**La verdadera crisis
es la crisis de la incompetencia
Albert Einstein**

Noticia periodística sobre la Crisis

“La economía está de capa caída, gracias en buena medida a las promesas tecnológicas rotas. Deslumbrados por los retornos aparentemente sin límites, la banca ha fundado cientos de compañías, todas ellas persiguiendo mercados dudosos. Inversores particulares, inconscientes, lucharon por invertir en estos valores elevando sus cotizaciones a niveles nunca vistos. El mercado se recalentó y no tardó mucho en venirse abajo (crash bursátil), convirtiendo a los visionarios y nuevos héroes de negocios en bribones y sinvergüenzas. En la actualidad reina la desilusión y nadie sabe qué va a ocurrir a partir de ahora”.

Internet y su impacto económico

“La economía está de capa caída, gracias en buena medida a las promesas tecnológicas rotas. Deslumbrados por los retornos aparentemente sin límites, la banca ha fundado cientos de compañías, todas ellas persiguiendo mercados dudosos. Inversores particulares, inconscientes, lucharon por invertir en estos valores elevando sus cotizaciones a niveles nunca vistos. El mercado se recalentó y no tardó mucho en venirse abajo (crash bursátil), convirtiendo a los visionarios y nuevos héroes de negocios en bribones y sinvergüenzas. En la actualidad reina la desilusión y nadie sabe qué va a ocurrir a partir de ahora”.

Noticia publicada en 1850 en Inglaterra y la “nueva tecnología” a la que se hace mención era el ferrocarril y no Internet.

Fuente: Business Week, 2002)

Preste atención a las señales del mercado



A veces son obvias

¿Cómo afrontar/sobrevivir a la crisis?

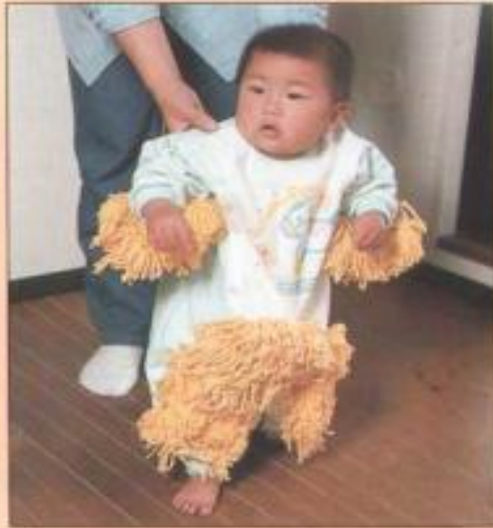
- mantener la liquidez. A costa de la rentabilidad?
- aprovechar las oportunidades
 - tipos de interés/precios/materias primas
 - empresas/mercados
- mejorar la eficiencia
- generar ingresos
 - innovación
 - crear una empresa
- tener una actitud proactiva
- cultura del esfuerzo
- compromiso de la Sociedad, de los políticos
- evitar el victimismo

INFORME. LOS ALUMNOS DEDICAN 315 HORAS A ESTA ACTIVIDAD

Los universitarios pasan en la cafetería el mismo tiempo que el empleado en una diplomatura

Los universitarios españoles pasan una media de 315 horas al año en la cafetería de la Facultad, el mismo tiempo que se invierte en una Diplomatura. Los datos proceden de un estudio de la Escuela de Estadística de la Complutense para la revista «Menos 25». El estudio analiza también el tiempo que los estudiantes dedican a otros servicios.

Sea innovador; aproveche las oportunidades



Baby Mops

• Make your children work for their keep

After the birth of a child there's always the temptation to say "Yes, it's cute, but what can it do?" Until recently the answer was simply "he here and cry", but now babies can be put on the payroll, so to speak, almost as soon as they're born.

Just dress your young one in Baby Mops and get him or her down on any hard wood or tile floor that needs cleaning. You may at first need to get things started by calling to the infant from across the room, but pretty soon they'll be doing it all by themselves.

There's no child exploitation involved. The kid is doing what he does best anyway: crawling. But with Baby Mops he's also learning responsibility and a healthy work ethic.

134



135

Y recordemos

“Hay dos tipos de economistas: los que no tenemos ni idea y los que no saben ni eso”

John K. Galbraith



El Pla de finançament de l'empresa en la creació de l'empresa

Dr. Fernando Campa