Financiera 28/5/07 11:40 Página 3

Guías sobre emprendizaje

¿Cómo financiar mi negocio?
Guía financiera paso a paso

empléate
tu proyecto es tu empresa

Financiera 28/5/07 11:40 Página 4

Índice

1 Presentación del Servicio Navarro de Empleo 6

2 Introducción 8

3 ¿Qué aspectos no se pueden olvidar al negociar con el banco? 9

4 ¿Cuánto dinero se necesita para la puesta en marcha del negocio? 10

5 Qué me conviene: ¿un préstamo o un crédito? 12

6 ¿Qué analiza el banco para conceder la financiación?
El contrato bancario 14

7 ¿Cuánto dinero me cobra la entidad financiera por dejarme el dinero?
El interés 16

8 Comisiones: principales costes de pedir financiación 17

9 La importancia de la amortización. Ejemplo práctico de un préstamo
¿Cuándo empiezo a pagar? 19

10 Necesidad de financiar inmovilizado, ¿leasing o renting?
Diferencias entre ellos 21

11 Necesidad de liquidez: anticipo de facturas y descuento comercial 23

12 Necesito una ayuda... ¿Puedo solicitar alguna subvención? 24

13 Necesidad de financiación y falta de avales,
¿el banco puede apoyar? Los Microcréditos 25

14 ¿Cuáles son las garantías más frecuentes que se pueden pedir? 26

15 ¿Cómo se puede pagar a la clientela y cobrar a las empresas proveedoras? 26

Financiera 28/5/07 11:40 Página 6

1. Presentación

El Gobierno de Navarra a través del Servicio Navarro de Empleo, junto con 16 entidades del territorio foral, puso en marcha en el año 2005 el proyecto Empléate, iniciativa que persigue fomentar el espíritu emprendedor y la creación de empresas en aquellas personas que encuentran más dificultades para constituir y poner en marcha sus ideas empresariales, proporcionándoles la ayuda necesaria para hacerlas realidad.

Precisamente, como material de apoyo al proceso de creación de una nueva empresa, las entidades responsables del proyecto hemos considerado de gran utilidad la edición de esta serie titulada "Guías sobre Emprendizaje", en la que se incluyen cuatro manuales que abordan, desde diferentes temáticas, las cuestiones más importantes que hay que tener en cuenta a la hora de poner en marcha y desarrollar con éxito una idea de negocio.

El manual "¿CÓMO FINANCIAR MI NEGOCIO? Guía financiera paso a paso" está dirigido a las emprendedoras y emprendedores que ponen en marcha un nuevo negocio. Si para una persona familiarizada con el proceso de emprender y los trámites financieros que conlleva, la elección de los productos financieros es difícil, esta dificultad se acrecienta cuando el emprendedor/a se enfrenta por primera vez al reto de realizar un cálculo de sus necesidades financieras reales, a lo que hay que unir una terminología muy específica, como es la que caracteriza al ámbito económico y financiero.

Por ello, este manual está diseñado con el objetivo de aproximar, de una manera directa y sencilla, a la persona emprendedora a las diferentes alternativas y productos financieros de los que dispone para la puesta en marcha de un negocio. En él se abordan aspectos básicos pero fundamentales en la planificación de la negociación bancaria y en la elección del producto más idóneo para atender a los requerimientos de inversión y liquidez[1].

El objetivo último es acercar y clarificar, de una manera esquemática y sencilla, los entresijos del a menudo inaccesible mundo económico-financiero para facilitar la creación de empresas entre grupos diversos de población (mujeres, jóvenes, migrantes, población gitana).

Este proyecto es un Equal impulsado y financiado por el Gobierno de Navarra, a través del Servicio Navarro de Empleo, y cofinanciado por el Fondo Social Europeo. En él participan o colaboran las organizaciones AMEDNA, Asociación TEDER, Ayuntamiento de Pamplona, Caja Rural de Navarra, Cámara Navarra, Cederna Garalur, CEIN SL, CEN, Consorcio EDER, Consorcio de Desarrollo de la Zona Media, Fundación Empresa Universidad de Navarra, Fundación Gaztelan, Instituto Navarro de la Mujer, Instituto Navarro de Deporte y Juventud y TRACASA.

Desde el Servicio Navarro de Empleo, junto con el resto de organismos y entidades participantes en el proyecto, esperamos que este manual se convierta en un instrumento de motivación para emprender y que sirva, asimismo, para reducir el fracaso empresarial y asegurar en la medida de lo posible, una buena planificación financiera. Por último, confiamos en que todo ello contribuya a revalorizar la figura de la persona empresaria como motor de la economía y el empleo en nuestra Comunidad.

Susana Labiano
Directora gerente del Servicio Navarro de Empleo

[1] Capacidad de una persona o entidad de hacer frente a sus deudas a corto plazo por poseer activos fácilmente convertibles en dinero efectivo.

Financiera 28/5/07 11:40 Página 8

2. Introducción

¿A qué colectivos va dirigida?

"¿Cómo financiar mi negocio? Guía financiera. Paso a paso" pretende facilitar la creación de empresas entre los siguientes colectivos: mujeres, jóvenes, población inmigrante, población gitana y personas en situaciones vulnerables. Y más concretamente, queremos ayudarte a conseguir la mejor opción para financiar tu empresa si te encuentras en una de estas situaciones:

- Si desconoces los temas financieros, los productos que existen, cuál te conviene más, qué costes tienen, etc.
- Si buscas algo sencillo para financiar tu empresa, como pueden ser préstamos, créditos, leasing[2] o renting.

¿Qué puedes encontrar en la guía?

La guía pretende acompañarte y ayudarte desde el momento en el que pienses cómo vas a financiar tu proyecto empresarial hasta que firmes el acuerdo con el banco.

A grandes rasgos, encontrarás tres fases diferenciadas; calcular cuánto dinero necesitas para empezar con tu empresa, elegir qué producto financiero es el más adecuado para tu empresa y preparar el momento de ir a negociar con el banco.

"¿Cómo financiar mi negocio? Guía financiera. Paso a paso" expone, de una manera sencilla y cómoda de leer, qué información es necesaria y cómo buscarla para tomar la mejor decisión a la hora de financiar tu empresa.

El formato elegido para facilitar su lectura es de pregunta-respuesta, de modo que al hacerte cada pregunta pienses en tu empresa y busques la respuesta más adecuada para ti.

¿Qué deseamos con esta guía?

Nuestro deseo es presentarte una guía que no asuste, ni por su tamaño, ni por su contenido teórico a las personas emprendedoras como tú. Para ello, hemos realizado el esfuerzo de elegir contenidos relevantes y en minimizar al máximo el vocabulario financiero sin perder rigurosidad técnica en la información expuesta.

¿A quiénes tenemos que agradecer su colaboración?

Queremos agradecer las aportaciones y el tiempo empleado en la revisión de la guía a las siguientes entidades y personas:

– Caja Rural: Antxón Lasarte y Ricardo Goñi.
– Gaztelan: María Jesús Erro y Beatriz Zugasti.
– CEIN: Malu Ziordia, Javier Iturri y Lucía Nieto.
– Grupo de Creación de Empresas del proyecto Empléate.

[2] Contrato mediante el cual una empresa (arrendador) obtiene determinados bienes (muebles o inmuebles) o derechos en arrendamiento de un banco que cobra una cuota (generalmente periódica) y ofrece la opción de compra por un valor residual al vencimientos del contrato. Comúnmente conocido por su denominación inglesa "leasing".

3. ¿Qué aspectos no se pueden olvidar al negociar con el banco?

En la guía encontrarás información y consejos para poder preparar estas 6 etapas. Y entonces será el momento para acercarte a la entidad financiera y negociar.

	¿Qué información necesito tener clara?	¿Cómo consigo la información que necesito?
	¿En qué momento debo solicitar la financiación?	Recuerda que :"hay una premisa básica. Las prisas no son buenas"...
1ª	¿Cuánto dinero necesito?	Hay que tener en cuenta la suma de las Inversiones iniciales más los gastos generales (Por ejemplo: alquiler, salarios, agua, luz, teléfono...) que tendrás durante los primeros meses de actividad en los cuales es de suponer que no tendrás ventas suficientes para pagar todos los gastos que tendrás que hacer frente al principio de tu negocio.
2ª	¿Qué producto financiero necesito?	Decide si lo que nos conviene es un préstamo, un crédito, un leasing[2] u otra fórmula de financiación.
3ª	¿Cómo elegir el mejor producto financiero para mis necesidades?	Tendrás que conocer los costes que supone pedir dinero al banco, la viabilidad de la operación[3] y la información que nos pedirá el banco.
4ª	¿Cómo estar preparado para el momento de la negociación?	Con una buena negociación es posible mejorar el tipo de interés, el plazo de amortización y las comisiones. ¿Conoces las tarifas[4] de diferentes bancos? ¿Conoces a qué te comprometes en un contrato con tu banco?
5ª	Solicitud de la operación	Solicitar el préstamo/ crédito/ etc. Entregando toda la documentación requerida por el banco.
6ª	Concesión de la operación	Formalizar la operación volviendo a leer el contrato para revisar que se cumplen todas y cada una de las condiciones negociadas con anterioridad.

[3] Es el estudio de la solvencia de una persona o empresa que realiza el banco para disimular el riesgo de impagados.

[4] Sinónimo de precio.

Financiera 28/5/07 11:40 Página 10

4. ¿Cuánto dinero se necesita para la puesta en marcha del negocio?

Para facilitar el cálculo de cuánto dinero necesitas pedir prestado para iniciar tu proyecto empresarial, utiliza las siguientes tablas. En la primera tabla encontrarás los conceptos relacionados con la inversión necesaria para empezar tu negocio y en la segunda, otros gastos a los que tendrás que hacer frente durante los primeros meses de actividad y en los cuales puede que no tengas suficientes ingresos para realizar todos los pagos.

Sumando las dos cantidades obtenidas en las tablas, has dado el primer paso; conocer cuánto dinero necesitas para preparar tu reunión con el banco. Ahora ya deberías conocer qué cantidad vas a pedir prestada y para qué tipo de bienes, con estas dos respuestas, ya puedes dar el siguiente paso, decidir que producto financiero es el que más te conviene.

RELACIÓN DE BIENES	NETO	I.V.A.	TOTAL
GASTOS ESTABLECIMIENTO: Varios			
Compra de licencias de software,			
Compra de: · Terrenos			
· Edificios de oficinas			
· Edificios industriales			
· Obra			
· Instalaciones			
· Maquinaria			
· Mobiliario			
Eq. Proc. Inform.: ordenador/impresora/etc.			
Elementos de transporte:			
Moldes, troqueles y matrices:			
Utiles y herramientas:			
INMOV. FINANCIERO: Fianzas			
TOTAL INVERSIÓN ACTIVO[5] FIJO			

[5] Todo aquello que una persona o empresa posee. Los activos incluyen activos reales y tangibles, como terrenos, edificaciones, plantas, máquinas, mobiliario y otros bienes, y activos financieros: dineros, valores, créditos y cuentas por cobrar, etc. Otra clasificación usual distingue entre el activo circulante de una empresa, constituido por la parte que puede ser convertida rápidamente en efectivo, como los saldos de caja, cuentas bancarias y deudas a corto plazo, y los activos fijos que son aquellos que se refieren a deudas a largo plazo y, especialemente, a los bienes de capital, muebles e inmuebles, que sufren depreciación a lo largo del tiempo.

En esta tabla tendrás que decidir cuántos meses quieres financiar, recuerda que cuánto más dinero pidas prestado mayor es el coste; así que tendrás que buscar un equilibrio entre el coste de pedir más dinero al banco y el coste de quedarte en números rojos durante los primeros meses. Es recomendable financiar los siguientes gastos corrientes durante los primeros meses de actividad.

OTROS GASTOS	NETO	I.V.A.	TOTAL
Alquileres de local			
Reparaciones y conservación			
Servicios de profesionales:			
asesorías, servicios de mantenimiento,			
de limpieza..			
Transportes			
Primas de seguros			
Publicidad, prop. rel.pub.			
Suministros: agua/luz/telef.			
TOTAL MENSUAL			
Multiplicar[6] **X** el número de meses a financiar			
TOTAL DE GASTOS EN EL INICIO DE LA ACTIVIDAD			

[6] Es recomendable al menos los tres primeros meses de la actividad.

Financiera 28/5/07 11:40 Página 12

5. Qué me conviene: ¿un préstamo o un crédito?

Definiciones

Préstamo: es un contrato por el que un cliente obtiene, de una entidad financiera, una cantidad determinada, de la que nos han descontado una serie de gastos derivados de la formalización del contrato. Tenemos la obligación de devolver tales fondos en un plazo o en varios, según se acuerde desde el principio, además de comprometernos a pagar los intereses y comisiones que se hayan pactado.

Crédito: es una forma de financiación, mediante la cual, la entidad financiera se obliga a poner a disposición las cantidades que necesitemos, hasta un límite pactado.

Diferencias entre ambos productos

Concepto	Préstamos	Crédito
Disponibilidad del importe	El banco nos entrega todo el importe desde el primer momento.	No disponemos de cantidad ninguna, pero si tenemos derecho a disponer cuando queramos de un importe máximo durante un periodo determinado; no existe obligación de utilizarlo todo, sólo la parte que realmente necesitemos.
Intereses	Pagamos intereses por todo el importe solicitado. Suele ser más bajo.	Sólo pagamos intereses por la cantidad que hayamos utilizado. Suele ser más alto.
Cuotas[7]	Son regulares en el tiempo y las conocemos desde el principio.	El único compromiso es devolver la cantidad utilizada a la finalización del pazo de vigencia. Aunque es habitual que exista un calendario de amortización del capital.
Pagos anticipados[8]	Se puede realizar pero suelen estar penalizadas con comisiones.	Podemos reintegrar el dinero que hayamos dispuesto en cualquier momento.
Finalidad	Conviene para adquirir bienes con una duración larga (local del negocio) o inversiones de cierta importancia.	Conviene para hacer frente a necesidades de liquidez momentáneas (adquirir mercancías).
Posibilidad de renovación	No es renovable, aunque puede iniciarse otro contrato de préstamo.	Puede ser renovado y aplicado tantas veces como previamente pactemos.

7 Cantidad de dinero que estamos obligados a devolver a la entidad bancaria con el fin de devolver el préstamo y los intereses que de éste se derivan.

8 Se refiere a la cantidad de dinero que devolvemos al banco anticipándonos al día en el que nos habíamos comprometido a realizar el pago para devolver el préstamo.

Pregunta	Préstamo	Crédito
¿En qué vamos a emplear el dinero?	· Necesitamos todo el dinero desde un principio. · Realizamos inversiones a largo plazo[9]. · Necesitamos tener una previsión de desembolso periódico de dinero para devolver.	· No sabemos exactamente la cantidad que vamos a necesitar. · Realicemos inversiones a Corto Plazo[10]. · Nos hace falta dinero momentáneamente.
¿Cuál es la cantidad que necesitamos?	Más adecuado cuando las cantidades son más elevadas.	Más apropiado cuando las necesidades son moderadas y momentáneas.
¿Cómo vamos a devolver el dinero?	Cuando sepamos que vamos a tener unos ingresos regulares.	Cuando los ingresos sean irregulares.

9 El largo plazo se aplica a duraciones mayores de un año.

10 Cuando se piensa en periodos cortos, siempre menos de un año.

Financiera 28/5/07 11:40 Página 14

6. ¿Qué analiza el banco para conceder la financiación? El contrato bancario.

IMPORTANTE: no temer a tu banco.

A. ¿Negociar con mi banco "de siempre"?

Tres consejos:

1. Visita varias entidades. Cuando compramos un coche acudimos a varios concesionarios. ¿Por qué no al contratar una financiación? Es interesante plantearse la negociación con más de un banco, nos puede ofrecer condiciones y servicios mejores. Negociar con nuestro banco "de siempre" tiene la ventaja de que la entidad ya nos conoce, y por lo tanto, sabe nuestra solvencia[11]. Comparar siempre es bueno.
2. Utiliza la competencia entre las entidades para tu propio beneficio.
3. Renegocia siempre que haga falta.

B. ¿Cómo afronto la negociación bancaria?

Combinación de tres variables: poder, tiempo e Información.

1. Poder. Se gana cuando se dispone de la información y los conocimientos adecuados para negociar con la entidad financiera. Por ejemplo, quién no se ha sentido perdido en el taller de reparación del coche, es decir, cuando no tenemos los conocimientos adecuados nos sentimos más indefensos y nuestras posibilidades de negociar cualquier tema disminuyen.
2. Tiempo. No debe precipitarse la negociación. Debemos iniciarla antes de que la necesidad de financiación sea urgente.
3. Información. Si conocemos cuáles son los objetivos del negocio y las limitaciones de concesión de créditos que el banco tenga predeterminados, podremos plantear la solicitud con mayor ventaja.

C. ¿Cónoces qué analiza el banco?

1. Análisis de la persona solicitante: capacidad de solvencia[11], garantías, estudio histórico de deudas pendientes, de impagados. Toda la información disponible en la propia entidad financiera y en otras.
2. Plan de empresa. Este documento debe servirle a la entidad financiera para analizar la capacidad del equipo emprendedor, qué idea de negocio va a financiar, el riesgo de la operación y la capacidad de devolución del negocio.

[11] Capacidad para hacer frente a las deudas contrarias.

D. ¿Qué información está obligado a publicitar el banco?

1. Las tarifas[12]:
   - El precio de cada producto no puede ser superior al que aparece en las tarifas[12].
   - Las comisiones deben aplicarse sobre operaciones realmente prestadas.
2. Tablón de anuncios. En cada sucursal debe existir uno, situado en una zona fácilmente visible, mostrando:
   - Tipo de interés preferencial (el que se da a los mejores clientes). Debe estar expresado en tasas porcentuales anuales equivalentes (T.A.E; es decir, con gastos y comisiones).
   - Tipos que se aplican a los descubiertos[13] en cuenta corriente.
   - Tipos que se aplican a los excedidos en cuenta[14] de crédito o diferencial penalizador sobre el tipo de interés pactado correspondiente.

E. ¿Qué debe recoger un contrato ban cario?

1. Titular de préstamo y avalistas.
2. Importe del préstamo o crédito y tipo de interés nominal que utilizará en las liquidaciones.
3. La periodicidad con que se producirá el devengo de intereses, las fechas de devengo y la liquidación de los mismos.
4. Las comisiones que se aplicarán con indicación concreta de su concepto, cuantía, fecha de devengo y liquidación.
5. Los derechos que por contrato correspondan al banco, sobre todo con la modificación del tipo de interés pactado.
6. Derechos del cliente en cuanto a la posible finalización anticipada de la operación. Suele ir ligado a unas comisiones de cancelación, que es conveniente revisar y negociar.

Dos consejos:

A. Comprobar que se mantienen los datos de la oferta que nos hicieron.

B. Si los contratos deben ser firmados en una notaría, el banco nos entregará una copia de escritura.

[12] Sinónimo de precio.
[13] Situación originada cuando una cuenta corriente bancaria presenta un saldo deudor para su titular.
[14] Se refiere al hecho de disponer de más cantidad de dinero que la inicialmente prestada por el banco.

Financiera 28/5/07 11:40 Página 16

7. ¿Cuánto dinero me cobra la entidad financiera por dejarme el dinero? El interés.

A. ¿Qué es el interés?

Es la cantidad que se paga por una suma de dinero tomada a crédito o la cantidad de dinero que se cobra por una suma depositada o invertida. Es la cantidad de dinero que nos cobran las entidades financieras por prestarnos dinero.

B. ¿Cuánto me va a costar y cómo negocio el tipo de interés?

Concepto	¿Qué significa?
Tasa anual equivalente (T.A.E.)	Esta tasa nos informa del coste real del dinero, puesto que incluye el tipo de interés nominal, más los gastos y comisiones que nos apliquen al dinero prestado. Hay que fijarse bien en este dato.
Interés fijo	Permanece invariable durante toda la vida del préstamo u operación financiera. Seleccionamos un tipo fijo cuando queremos estar ajenos a los cambios del tipo de interés.
Interés variable	Cambia periódicamente en función de un índice de referencia. Seleccionamos un tipo variable cuando queramos beneficiarnos de un interés a la caja.

C. ¿Qué índice de referencia elegimos?

Concepto	¿Qué significa?
Euribor	Índice de referencia oficial. Sirve para fijar el tipo de interés final al que el banco nos prestará el dinero.
IRMH	Índice elaborado por la Confederación Española de Cajas de Ahorro.

8. Comisiones: principales costes de pedir financiación.

A. ¿Qué son las comisiones? ¿cuáles hay?

Es una cantidad que nos cobra la entidad financiera como retribución por su labor o por los servicios prestados de intermediación y gestión. El cobro de comisiones es libre, cada entidad puede fijar libremente sus condiciones y tarifas[15], incluso puede decidir si las cobra o no.

Concepto	¿Qué significa?
Comisión de apertura.	Se cobra en el momento de formalizar la operación bancaria.
Comisión de seguimiento y cobro.	Se cobra sobre el capital principal dispuesto, coincidiendo con los períodos de liquidación pactados, para cubrir los gastos de seguimiento y control del proceso de amortización.
Comisión de cierre y cancelación anticipada.	Se cobra por las tareas relacionadas con la documentación y contabilización de la financiación de un contrato de préstamo o crédito ya sea por la finalización del período de amortización o por su amortización o cancelación anticipada.
Comisión de subrogación.	Cuando adquirimos un local que ya poseía una hipoteca, y deseamos mantener dicha hipoteca, la entidad financiera nos cobra por la sustitución del titular de la hipoteca en las mismas condiciones que el anterior titular. Se utiliza mucho cuando se traspasa un negocio.
Comisión por disponibilidad.	Se aplica a las operaciones de crédito. Es un cargo trimestral que se hace sobre el capital no utilizado por el cliente.
Comisión por excesos.	Se aplica también a los créditos, y es una comisión que se aplica trimestralmente sobre el capital dispuesto por el cliente que haya excedido el límite del crédito.

Financiera 28/5/07 11:40 Página 18

B. ¿Qué otros gastos previos a la concesión podemos encontrar?

Concepto	¿Qué significa?
Gastos de tasación.	Realizará una empresa autorizada para verificar el valor de mercado del inmueble.
Seguros.	La entidad financiera puede exigirnos que concertemos pólizas para asegurar el bien adquirido, o incluso, un seguro de vida. El cliente puede elegir la compañía aseguradora.

C. Gastos paralelos a la concesión del préstamo que podemos encontrar.

Concepto	¿Qué significa?
Notarías	Cuando se trata de operaciones de crédito o préstamos, con garantía hipotecaria, los bancos exigen escritura pública.
Registro	Cuando los créditos y préstamos se garantizan con una hipoteca de bienes inmuebles, dicha hipoteca, así como su cancelación, debe registrarse en el registro de la propiedad de la zona donde esté el bien hipotecado.
Seguro de incendios y daños.	Se exigen en operaciones inmobiliarias.
Impuestos de tramitaciones patrimoniales y actos jurídicos documentados.	Es sustitutivo del IVA[16] en caso de adquisición de inmuebles o bienes de segunda mano.

[16] Siglas del Impuesto al Valor Añadido. En las sociedades modernas los impuestos se clasifican en dos grandes categorías: impuestos directos e impuestos indirectos. Los primeros recaen directamente sobre el contribuyente, en tanto persona natural o jurídica, e incluyen los impuestos sobre la renta, los que se cobran a las sucesiones y herencias, los impuestos al enriquecimiento, y también las cantidades que se pagan al fisco por la realización de diversos trámites personales, como la obtención de documentos de identidad, licencias, pagos de derechos, etc. Los impuestos indirectos son los que se cargan sobre las mercancías o las transacciones que se realizan con ellas: así sucede en el caso de los impuestos a las ventas, el valor añadido (IVA), cuando se pagan aranceles para importar bienes, etc.

9. La importancia del plazo de amortización. Ejemplo práctico de un préstamo. ¿Cuándo empiezo a pagar?

El plazo de amortización de un préstamo[17] es muy importante puesto que este tiempo va a influir en el coste total de la operación.

A. ¿Cómo afecta la variación del plazo de amortización?

Cuanto más aumente el plazo de amortización, menos dinero debemos pagar en cada recibo o cuota[18]. Pero, según el plazo de amortización va siendo mayor, la diferencia entre las cuotas a pagar disminuye porque los intereses incrementan, por lo que llega un momento que no es muy ventajoso.

Contratamos un préstamo de 10.000 euros a un 8% de interés nominal, con un sistema de amortización mensual constante. Vamos a ver cuál es la cuota mensual a abonar en función del plazo de amortización que fijemos:

Cuota mensual	Intereses liquidados	Importe total del préstamo	Plazo de amortización
155,86	3.092,43	13.092,43	7 años
120,33	4.559,28	14.559,28	10 años
108,25	5.587,34	15.587,34	12 años
95,57	7.201,77	17.201,77	15 años
83,64	10.074,55	20.074,55	20 años
77,18	13.154,25	23.154,25	25 años
73,38	16.416,04	26.416,04	30 años

[17] Se refiere a la cantidad de dinero que devolvemos al banco en una o varias veces y que al final de las devoluciones tiene que ser la cantidad que el banco nos prestó en un principio.

[18] Cantidad de dinero que estamos obligados a devolver a la entidad bancaria con el fin de devolver el préstamo y los intereses que de éste se derivan.

Financiera 28/5/07 11:40 Página 20

B. ¿Cómo afecta la variación del tipo de interés?

Cuanto mayor sea el tipo de interés, menor será la ventaja que se obtiene al aumentar el plazo de amortización del préstamo. Lo vemos en un ejemplo:

Cantidad	Tipo 6,5%	Tipo 8%	Tipo 12%
10.000 euros a 5 años	195,66	202,76	222,44
10.000 euros a 7 años	148,49	155,86	176,53
10.000 euros a 10 años	113,55	121,33	193,47
10.000 euros a 15 años	87,11	95,57	120,02
10.000 euros a 20 años	74,56	83,64	110,11
10.000 euros a 25 años	67,52	77,18	105,32

Vistos los ejemplos, un consejo

Como existe la posibilidad de amortización parcial o total anticipada y las comisiones que el banco nos cobraría por realizarlo son cercanas a 0%, no conviene negociar un plazo demasiado corto.

10. Necesidad de financiar inmobilizado, ¿leasing[19] o renting?
Diferencias entre ellos

Producto	¿Qué es?	¿Para qué bienes se puede pedir?	Ventajas
LEASING	Una sociedad arrendadora "A" cede el uso de un bien a nuestra sociedad arrendataria "B" por un período de tiempo (mínimo dos años) a cambio de una cuota mensual. Existe opción de compra al finalizar el contrato.	· **Bienes de equipo nuevos:** maquinaria, equipos informáticos, vehículos… · **Inmuebles nuevos**: naves industriales, locales.	· Vamos pagando poco a poco (cuota mensual). · Financia el 100% del activo[20]. · El IVA[21] lo vas pagado con el pago de cada cuota y no de golpe, lo que es beneficioso para tu liquidez[22]. · Acabado el contrato podemos: comprarlo, renovarlo o devolverlo. · Es necesario hacer un seguro pero puede hacerse con otra entidad que no sea el banco que te concede el leasing[19]. · Amortización acelerada[23].
RENTING	Pago de una cuota mensual que incluye alquiler y todos los servicios necesarios para el funcionamiento del bien (seguro, recambios, averías, neumáticos).	Se utiliza sobre todo para vehículos y bienes de rápida evolución tecnológica en grandes empresas.	· Dispones de un bien sin desembolsos iniciales fuertes de dinero. · Renovación continua del inmovilizado[24]. · Disfrutas del bien sin grandes pagos. · Son 100% fiscalmente deducibles[25]. · Adaptación a nuevas tecnologías (cambio frecuente del bien).

19 Contrato mediante el cual una empresa (arrendador) obtiene determinados bienes (muebles o inmuebles) o derechos en arrendamiento de un banco que cobra una cuota (generalmente periódica) y ofrece la opción de comprar por un valor residual al vencimiento del contrato. Comúmente conocido por su denominación inglesa "leasing".

20 Todo aquello que una persona o empresa posee. Los activos incluyen activos reales y tangibles, como terrenos, edificaciones, plantas, máquinas, mobiliario y otros bienes, y activos financieros: dineros, valores, créditos y cuentas por cobrar, etc. Otra clasificación usual distingue entre el activo circulante de una empresa, constituido por la parte que puede ser convertida rápidamente en efectivo, como los saldos de caja, cuentas bancarias y deudas a corto plazo, y los activos fijos que son aquellos que se refieren a deudas a largo plazo y, especialemente, a los bienes de capital, muebles e inmuebles, que sufren depreciación a lo largo del tiempo.

21 Siglas del Impuesto al Valor Añadido. En las sociedades modernas los impuestos se clasifican en dos grandes categorías: impuestos directos e impuestos indirectos. Los primeros recaen directamente sobre el contribuyente, en tanto persona natural o jurídica, e inlcuyen los impuestos sobre la renta, los que se cobran a las sucesiones y herencias, los impuestos al enriquecimiento, y también las cantidades que se pagan al fisco por la realización de diversos trámites peronales, como la obtención de documentos de identidad, licencias, pagos de derechos, etc. Los impuestos indirectos son los que se cargan sobre las mercancías o las transacciones que se realizan con ellas: así sucede en el caso de los impuestos a las ventas, el valor añadido (IVA), cuando se paggan aranceles para improtar bienes, etc.

22 Capacidad de una persona o entidad de hacer frente a sus deudas a corto plazo por poseer activos fácilmente convertibles en dinero efectivo.

23 Amortización que se realiza de forma más rápida que la depreciación real del bien al que se refiere. En general, su origen se corresponde con beneficios fiscales al considerarse este gasto como deducible cuando se aplica.

24 Conjunto de bienes de la empresa que no se destinan a la venta, y que por ello se ven vinculadosde mdo permanente a la empresa.

25 Gastos que pueden disminuir el resultado de una empresa. Es decir, aquellos gastos que vinculados a la actividad de la empresa disminuyen el beneficio de la misma.

Financiera 28/5/07 11:40 Página 22

A. ¿Cuál me conviene más leasing[26] o renting? Diferencias

Leasing	Renting
· Existe opción de compra.	· No existe opción de compra.
· La cuota no cubre el mantenimiento.	· La cuota[29] mensual cubre mantenimiento y seguro.
· Permite amortización acelerada[27] aunque con un mínimo de 2 años.	· Suele ser más caro.
· Es activo fijo en el balance[28].	· Es gasto en balance y por ello fiscalmente deducible[30].
· Nos formaliza la operación el banco, por lo que podemos negociar el precio.	· Lo contratamos con una compañía de renting ajena al banco.
· El banco nos exige que aseguremos el bien a todo riesgo.	

Características comunes

· Ambos son productos de financiación rápidos y recomendables en empresas que inician actividad.

· El pago del bien se realiza en cuotas y no de una sola vez.

· Permiten financiar hasta el 100% del valor del bien.

· Son recomendables cuando hay escasa disponibilidad de efectivo para la compra del bien.

26 Contrato mediante el cual una empresa (arrendador) obtiene determinados bienes (muebles o inmuebles) o derechos en arrendamiento de un banco que cobra una cuota (generalmente periódica) y ofrece la opción de comprar por un valor residual al vencimiento del contrato. Comúmente conocido por su denominación ingles "leasing".

27 Amortización que se realiza de forma más rápida que la depreciación real del bien al que se refiere. En general, su origen se corresponde con beneficios fiscales al considerarse este gasto como deducible cuando se aplica.

28 Documento que refleja la situación del patrimonio de una empresa. Se dividen en dos partes, el activo y el pasivo, ya que es la descripción contable de ambos. El activo está constituido por las posesiones de la sociedad y el pasivo por las deudas y la financiación. Una parte importante del análisis fundamental se centra en la interpretación de las principales partidas del balance, que permiten obtener una radiografía del patrimonio de la sociedad.

29 Cantidad de dinero que estamos obligados a devolver a la entidad bancaria con el fin de devolver el préstamo y los intereses que de éste se derivan.

30 Gastos que pueden disminuir el resultado de una empresa. Es decir, aquellos gastos que vinculados a la actividad de la empresa disminuyen el beneficio de la misma.

11. Necesidad de liquidez: anticipo de facturas y descuento comercial.

Disponemos de dos productos:

A. Anticipo de facturas:

– Suele utilizarse esta fórmula cuando somos clientes habituales del banco.

– El banco nos acepta una factura y nos anticipa el importe.

– Hace un ejercicio de confianza porque una factura no deja de ser papel sin garantía de pago.

– El banco investiga al cliente del que yo llevo la factura de modo que tiene muy claro de quien aceptar facturas o no.

– El banco lleva un control minucioso de que no se duplica el cobro de una factura.

– En caso de que se retrase el pago, el banco nos hace prorrogar el vencimiento.

– No estudian nuestra solvencia[31] sino la de nuestros clientes.

B. Descuento comercial

– El banco nos abona el dinero que nos debe un cliente antes de que el cliente nos pague.

– Es muy útil si no puedo esperar a que el cliente me pague y tengo que hacer pagos a corto plazo.

– El banco me cobra unos intereses por el tiempo que media entre el anticipo del dinero y el momento de pago del cliente.

– Es más barato que el préstamo o crédito.

– Para el banco es un riesgo muy controlado ya que es una deuda muy a corto plazo 120 días máximo.

– Tenemos un límite total del que no podemos pasar, aunque ocasionalmente nos permiten un margen de un 25% por encima sin que lo tengamos que pedir.

– El documento más aceptable por el banco es el pagaré[32] o la letra aceptada[33] provenientes de una empresa conocida porque hay conformidad expresa.

– El banco prefiere que llevemos de muchos clientes e importes pequeños que pocos y grandes para diversificar el riesgo.

– En este producto el abanico de costes es muy variado. Hay situaciones abusivas.

– COSTE: Interés= euribor+ diferencial
(El diferencial varía mucho, más de 1,5 % es un abuso).

Comisión fija por recibo= no más de 0,30.
(Es fácil negociar que sea a 0).

Correo= cantidad fija

Notario

31 Capacidad para hacer frente a las deudas contrarias.

32 Pomesa unilateral escrita que hace una persona, por la cual se compromete a pagar a otra, o a su orden, una determinada suma de dinero en una fecha determinada. En el vínculo que establece un pagaré, sólo intervienen dos partes, la persona que se compromete a pagar y el beneficiario.

33 Orden escrita incondicional y transferible que una persona, llamada librador, dirige a otra, denominada librado, para que se pague a una tercera persona, designada como beneficiario, una determinada suma de dinero en el lugar y plazo que la letra señalada. La letra de cambio tiene la ventaja de ligar a las partes contratantes con un vínculo legal.

Financiera 28/5/07 11:40 Página 24

12. Necesito una ayuda... ¿Puedo solicitar alguna subvención?

Subvenciones	Organismo	¿Dónde acudir?
Ayudas a la Creación de Empleo para autónomos	Servicio Navarro de Empleo	Oficinas Centrales Servicio Navarro de Empleo Arcadio María Larraona, 1-2ª planta 31008- PAMPLONA
Proyecto de Trabajo Individual	Instituto Navarro de Bienestar Social	Servicio Social de Base correspondiente www.navarra.es
Préstamos modificados	Servicio Navarro de Empleo	Entidad bancaria que concede el préstamo www.navarra.es
Subvención a fondo perdido	Servicio Navarro de Empleo	Oficinas Centrales Servicio Navarro de Empleo Arcadio María Larraona, 1-2ª planta 31008- PAMPLONA www.navarra.es
Capitalización del desempleo	Inem	Oficina del INEM en la que está inscrita la persona emprendedora www.inem.es

13. Necesidad de financiación y falta de avales, ¿el banco puede apoyar? Los microcréditos.

A. Microcréditos:

· Los ofrecen las Cajas de Ahorros y Bancos.

· Podemos acudir a:

– Microcréditos Fundación Caja Navarra: http://www.cajanavarra.es/PortalCAN/es-ES/CanalEmpresas/EmpresaNavarra/ Noticias/microcreditoscan.htm

– Microcréditos Sociales, Fundación La Caixa: http://obrasocial.lacaixa.es/microcreditos/microcreditos_es.html

– Linea ICO (Instituto de Crédito Oficial) Microcréditos: http://www.ico.es/web/resources/00023910attachment.pdf

– Microcréditos Empléate: http://www.ruralvia.com/isum/Main?SUM_Portal=4

B. Otros productos:

· Banco Guipuzcoano, Financiación Subvencionada:

http://www.bancogui.es/caste/productos/empresas/financiacion/cont_empresas_3nivel8.htm

· FIARE (Fundación para la Inversión y el Ahorro Responsable): se propone promover una banca ética vasca.

http://www.proyectofiare.com/default.aspx

Financiera 28/5/07 11:40 Página 26

14. ¿Cuáles son las garantías más frecuentes que se pueden pedir?

	¿Qué es?
Aval	Una persona o empresa garantiza que si yo no puedo cubrir la deuda, lo hará por mí.
Fianza o pignoración	Es la exigencia de depósito de una cantidad determinada de dinero o de un valor equivalente (un aval), que garantice la ejecución del mismo en caso de incumplimiento de una obligación. Se suele pedir en alquileres.
Hipoteca	Garantizar que en caso de no poder devolver la cantidad que he pedido prestada el banco tendrá derecho a parte de la propiedad de un bien personal (piso…)

15. ¿Cómo se puede pagar a la clientela o cobrar a las y los proveedores?

	¿Qué es?	Ventajas
Tarjeta	Pago mediante la tarjeta bancaria del cliente utilizando una terminal en punto de venta suministrado por el banco. Se utiliza sobre todo en establecimientos comerciales.	La mayor ventaja es la comodidad para el cliente.
Transferencia	El cliente es activo en el pago moviendo la cantidad de dinero de su cuenta a la tuya. Yo no tengo que hacer nada, es el cliente el que corre con los gastos que ocasiona el pago.	Es de las fórmulas menos ventajosas para el cliente ya que el tiempo y comisiones que origina el pago corre a cargo del cliente.
Domiciliaciones	Ordeno a mi banco que atienda un pago presentado por un tercero. (proveedores). Es también una herramienta de cobro a mis clientes. Se pueden domiciliar recibos, facturas, efectos, etc.	· En el pago a proveedores es comodísimo, no me supone ni tiempo ni coste económico, únicamente el estar atenta a los movimientos de la cuenta. · En el cobro a clientes, pago una comisión por cada recibo que giro.
Descuento comercial	El banco me abona el importe de una letra de cambio o un pagaré[34] y me cobra unos intereses por el tiempo que media entre el anticipo del dinero y el momento de pago del cliente.	· Es muy ventajoso el poder disponer del dinero que me adeuda mi cliente antes de su vencimiento, la contrapartida son gastos financieros altos por el descuento.

[34] Pomesa unilateral escrita que hace una persona, por la cual se compromete a pagar a otra, o a su orden, una determinada suma de dinero en una fecha determinada. En el vínculo que establece un pagaré, sólo intervienen dos partes, la persona que se compromete a pagar y el beneficiario.